

Peru's agro-export sector: an evaluation of the survival of micro, small, medium and large companies

Ramiro Azañero-Díaz ¹, Alberto Luis Pantaleón SantaMaría ², Richard Ignacio Montes-Tocto ³, Billy Heinrich Maco-Elera ⁴, Marco Antonio Capristán Campos ⁵, Hilda Angélica Del-Carpio- Ramos ⁵, Heidi Halina Rázuri-Rubio ⁶

¹ AZATRADE S.A.C.S., informes@azatrade.info

²Universidad Tecnológica del Perú, Perú, c17084@utp.edu.pe,

³Univerdidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú, rmontes@usat.edu.pe

⁴Comision de Promoción Del Peru Para la Exportación y El Turismo - PROMPERU, Perú, bmaco@promperu.gob.pe

⁵Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Perú, mcapristan@unprg.edu.pe, hdelcarpio@unprg.edu.pe

⁶Universidad César Vallejo, Perú, hrazuri@ucvvirtual.edu.pe

Abstract – The objective of this research was to analyze the dynamics of entry, exit and survival of Peruvian agro-export companies, focusing on how their size affects their performance in international trade. In the quantitative approach study, export data was collected from 2012 to 2023 from the AZATRADE trade intelligence system. The data were processed in SPSS software. The analysis technique was the Kaplan-Meier indicator to evaluate the survival function of the companies. The results revealed a significant variability in the entry and exit of companies in the export market, with a marked increase in the entry of new companies in 2023. In addition, a concentration of the export value was observed in large companies, while micro and small companies, despite being numerous, contributed a smaller percentage of the total exported value. The average survival of companies varied depending on their size, with large companies showing greater longevity. The conclusion shows important factors in the survival of companies such as the scale of operations, financial strength and the solidity of distribution networks. It is recommended to raise new questions related to the relationship of factors and survival, design of government and managerial policies based on the results of the evaluation of the survival of companies according to their size, and experimental intervention programs.

Keywords—Agroexports, Peru, Business Survival, International Competitiveness, Kaplan-Meier.

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

Sector agroexportador del Perú: una evaluación de la supervivencia de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas

Ramiro Azañero-Díaz ¹, Alberto Luis Pantaleón SantaMaría ², Richard Ignacio Montes-Tocto ³, Billy Heinrich Maco-Elera ⁴, Marco Antonio Capristán Campos ⁵, Hilda Angélica Del-Carpio- Ramos ⁵, Heidi Halina Rázuri-Rubio ⁶

¹ AZATRADE S.A.C.S., informes@azatrade.info

²Universidad Tecnológica del Perú, Perú, c17084@utp.edu.pe,

³Univerdidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Perú, rmontes@usat.edu.pe

⁴Comision de Promoción Del Peru Para la Exportación y El Turismo - PROMPERU, Perú, bmaco@promperu.gob.pe

⁵Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Perú, mcapristan@unprg.edu.pe, hdelcarpio@unprg.edu.pe

⁶Universidad César Vallejo, Perú, hrazuri@ucvvirtual.edu.pe

Abstract – The objective of this research was to analyze the dynamics of entry, exit and survival of Peruvian agro-export companies, focusing on how their size affects their performance in international trade. In the quantitative approach study, export data was collected from 2012 to 2023 from the AZATRADE trade intelligence system. The data were processed in SPSS software. The analysis technique was the Kaplan-Meier indicator to evaluate the survival function of the companies. The results revealed a significant variability in the entry and exit of companies in the export market, with a marked increase in the entry of new companies in 2023. In addition, a concentration of the export value was observed in large companies, while micro and small companies, despite being numerous, contributed a smaller percentage of the total exported value. The average survival of companies varied depending on their size, with large companies showing greater longevity. The conclusion shows important factors in the survival of companies such as the scale of operations, financial strength and the solidity of distribution networks. It is recommended to raise new questions related to the relationship of factors and survival, design of government and managerial policies based on the results of the evaluation of the survival of companies according to their size, and experimental intervention programs.

Keywords—Agroexports, Peru, Business Survival, International Competitiveness, Kaplan-Meier.

I. INTRODUCCIÓN

El análisis de las empresas exportadoras peruanas en un entorno global es esencial, ya que permite la identificación de factores determinantes para su supervivencia y éxito, considerando su tamaño en términos de Valor FOB vendido. Este estudio aporta significativamente al conocimiento en las áreas de comercio internacional y gestión empresarial, suministrando valiosa información que puede ser utilizada en futuras investigaciones sobre la tasa de supervivencia empresarial en relación con el tamaño de la empresa.

Digital Object Identifier: (only for full papers, inserted by LACCEI).
ISSN, ISBN: (to be inserted by LACCEI).
DO NOT REMOVE

Asimismo, ofrece oportunidades cruciales para la formulación de políticas públicas destinadas a fortalecer la estabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas a lo largo del tiempo. Además, este estudio desempeña un papel fundamental en la comprensión de los desafíos y oportunidades específicos que enfrentan las empresas peruanas en el ámbito exportador.

A nivel mundial, se pueden identificar diversas tendencias que están transformando la dinámica de la interacción entre empresas y países [1], [2], [3]. En primer lugar, la globalización económica continúa desempeñando un papel fundamental, aunque su naturaleza está evolucionando a raíz del crecimiento del proteccionismo y las tensiones comerciales entre potencias económicas [4], [5]. Las disputas comerciales, especialmente aquellas entre Estados Unidos y China, no solo impactan a dichas economías, sino que también generan consecuencias en la cadena de suministro mundial y afectan a las economías emergentes que se apoyan en el comercio internacional [6].

En segundo lugar, la digitalización y el avance tecnológico están dando forma a una transformación significativa en el ámbito de los negocios internacionales [7]. El incremento del comercio electrónico, la automatización y la inteligencia artificial están generando nuevas posibilidades y desafíos en el escenario empresarial [8]. Las compañías necesitan ajustarse de manera ágil a estas transformaciones con el fin de preservar su competitividad [9]. No obstante, este fenómeno también suscita inquietudes en torno a la seguridad de los datos, la preservación de la privacidad y la disparidad digital entre naciones avanzadas y en desarrollo [10].

En tercer lugar, la sostenibilidad y las cuestiones ambientales han adquirido una importancia fundamental [11]. El fenómeno del cambio climático y la urgencia de realizar una transición hacia fuentes de energía más sostenibles [12] y las políticas y estrategias empresariales están experimentando transformaciones gracias a la adopción de enfoques sostenibles y prácticas responsables [13]. Las compañías actualmente deben evaluar su huella ambiental y entender cómo esta influye en su imagen pública y en el cumplimiento de estándares internacionales [14].

En cuarto lugar, los negocios a nivel global han experimentado consecuencias sin precedentes a raíz de la pandemia de COVID-19 [15]. Ha revelado la fragilidad de las cadenas de suministro a nivel mundial y ha impulsado ciertas tendencias, como la adopción del trabajo a distancia y el crecimiento del comercio electrónico [16]. Las compañías y entidades gubernamentales están revisando sus enfoques hacia la globalización y explorando maneras de fortalecer la resistencia de sus cadenas de suministro [17].

En esta situación, las compañías y naciones necesitan mostrar agilidad, capacidad de adaptación y conciencia frente a los desafíos que se presentan a nivel global [18]. La habilidad para prever y adaptarse a estas transformaciones será crucial para identificar a los protagonistas y a aquellos rezagados en el escenario económico global que se avecina [19].

A nivel mundial, las compañías se encuentran con desafíos en los mercados internacionales, así como con variaciones en las tasas de cambio, obstáculos comerciales y regulaciones. Además, deben adaptarse constantemente a las cambiantes demandas de los consumidores y a las innovaciones tecnológicas [20]. Estos retos se encuentran afectados por elementos tales como la falta de estabilidad política, las disputas comerciales entre potencias económicas, y más recientemente, las interrupciones generadas por la pandemia de COVID-19 [21].

Usando como referencia cinco naciones, es posible notar diferencias en los desafíos que enfrentan. En el caso de China, las compañías dedicadas a la exportación enfrentan frecuentemente la creciente presión comercial con las potencias occidentales y la percepción de prácticas comerciales injustas [22].

En Alemania, la tarea principal consiste en preservar su posición líder en el ámbito de las exportaciones, enfrentándose a un escenario marcado por el creciente proteccionismo y la transición hacia una economía más sostenible [23].

En los Estados Unidos, las compañías que exportan se enfrentan al desafío de adaptarse a políticas comerciales en constante cambio y a la presión para traer de vuelta la producción al país [24].

En Brasil, los exportadores se encuentran con desafíos derivados de una infraestructura deficiente y una burocracia complicada [25].

En India, a pesar del vasto potencial que el país presenta, las compañías enfrentan dificultades relacionadas con la logística y un entorno regulatorio a veces complejo [26].

En el contexto particular de Perú, las dificultades que enfrentan las empresas exportadoras se enfocan en diversos aspectos críticos. En primer lugar, la vulnerabilidad económica se deriva de la dependencia de un reducido conjunto de productos primarios para la exportación, lo cual expone la economía a las variaciones de los precios en los mercados globales [27].

Asimismo, las compañías en Perú suelen encontrarse con desafíos al intentar expandir y variar su oferta de productos en

mercados internacionales, debido a restricciones en logística, tecnología y recursos humanos [28].

Existen dificultades relacionadas con la obtención de financiamiento y una infraestructura de transporte que no siempre es eficiente, lo que repercute en la competitividad de las exportaciones de Perú [29].

En última instancia, la situación política interna, que suele caracterizarse por su inestabilidad y la frecuente modificación de normativas, podría crear un ambiente de incertidumbre para las empresas, obstaculizando su habilidad para desarrollar y llevar a cabo estrategias a largo plazo en el ámbito internacional, así como el modo de entrada y las regulaciones asociadas [30].

Ante lo expuesto, los autores decidieron investigar sobre información y métodos para determinar el comportamiento de las empresas exportadoras peruanas según su tamaño; lo que llevó a plantear las siguientes interrogantes ¿Cuáles son las características de entrada y salida de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas exportadoras peruanas; y ¿Cuál es el factor de supervivencia en cada una de ellas?

El objetivo fue evaluar la supervivencia de las empresas exportadoras peruanas, según su tamaño.

Desde un punto de vista teórico, la investigación aporta al avance académico y teórico en el ámbito de los negocios internacionales y la economía del comercio. Establece una base empírica que facilita la comprensión de cómo las empresas en economías en desarrollo, como es el caso de Perú, afrontan desafíos y capitalizan oportunidades en los mercados globales. Este análisis contribuye a cerrar las brechas existentes en la literatura sobre la internacionalización empresarial y estrategias de exportación en contextos particulares, creando así una plataforma para investigaciones y teorías futuras.

Desde una perspectiva social, el análisis conlleva importantes implicaciones. Las compañías que se dedican a la exportación suelen desempeñar un papel crucial en la generación de empleo y el progreso social en sus naciones respectivas. Al comprender los elementos que influyen en su prosperidad o declive, se pueden elaborar tácticas que no solo refuercen a estas empresas, sino que también fomenten el bienestar social mediante la creación de empleo, el fomento de habilidades y la contribución al crecimiento económico local.

Desde el punto de vista económico, el análisis posee una importancia considerable. Las compañías dedicadas a la exportación juegan un papel esencial en el desarrollo económico y la estabilidad de una nación, aportando de manera significativa al Producto Interno Bruto (PIB), al equilibrio de la balanza comercial y a la atracción de inversión extranjera. Por lo tanto, es esencial comprender y respaldar la supervivencia y expansión de estas empresas para promover el desarrollo económico sostenible en Perú.

El artículo presenta los siguientes apartados, Introducción, Marco teórico, Metodología, Resultados, Discusión, Conclusiones, Recomendaciones, y termina con el listado de referencias.

II. MARCO TEÓRICO

Dentro del ámbito de la teoría de la competitividad [31] se examina cómo diversos factores internos y externos influyen en la posición de las empresas exportadoras en el mercado mundial. Esto les proporciona ventajas respecto a otras empresas, en consonancia con los principios de la teoría de las ventajas competitivas [32], se investiga cómo los recursos naturales, la infraestructura y las capacidades tecnológicas y socioeconómicas de Perú crean una ventaja distintiva para el desarrollo de la agroindustria. La cadena de suministro en el ámbito del comercio global comienza en la fase de producción y se extiende hasta la entrada en el mercado internacional. Durante este proceso, se analizan los diferentes eslabones para determinar dónde se añade un mayor valor y dónde se pueden identificar posibilidades de optimización. Este análisis abarca desde las prácticas agrícolas hasta las etapas de procesamiento, logística, estrategias de marketing y ventas [33].

Influencias externas y su efecto en la competitividad: Se incluyen elementos ajenos, como las variaciones en el mercado global, los ajustes en las elecciones de los consumidores, la competencia a nivel internacional y las restricciones comerciales [34]. Se pretende entender de qué manera estos elementos influyen en la competitividad de las empresas y cuáles tácticas pueden ser utilizadas para reducir riesgos o capitalizar oportunidades. **Innovación y adaptación tecnológica:** esta parte analiza cómo la innovación y la tecnología influyen en el fortalecimiento de la competitividad y en la viabilidad a largo plazo de las empresas [35]. Se investiga cómo las empresas incorporan nuevas tecnologías en sus procesos de cultivo, procesamiento y distribución, y cómo esto les permite mejorar su eficiencia, calidad del producto y capacidad para acceder a nuevos mercados [36].

La gestión de recursos: Se examina la gestión de recursos clave como el capital, la mano de obra y la tecnología, y cómo estos se utilizan para maximizar la eficiencia y la calidad del producto [37]. Se considera, además, la importancia de las prácticas de gestión sostenible y el impacto ambiental de las operaciones empresariales [38]. **Estrategias de internacionalización y mercados globales:** Se examinan las tácticas implementadas por las empresas para ingresar y enfrentarse en los mercados globales [39]. Se explora la manera en que las compañías han ampliado sus horizontes comerciales, superando obstáculos en el ámbito comercial y ajustando sus productos para satisfacer las exigencias y gustos de los consumidores a nivel global. Este sector también analiza la influencia de las asociaciones estratégicas y las conexiones en el mundo empresarial en el proceso de expansión internacional [40].

Innovación y competitividad: En esta etapa se analiza la conexión entre la introducción de novedades en procesos, productos y estrategias comerciales, y la capacidad competitiva de las compañías que se dedican a la exportación [41]. Se analiza de qué manera la integración de tecnologías avanzadas y enfoques innovadores en los sectores de agricultura y logística ha favorecido el fortalecimiento de la posición competitiva de estas empresas a nivel mundial [42].

Análisis de riesgos y gestión: Aquí se toma en cuenta cómo las empresas gestionan los riesgos asociados a la exportación [43]. Enfatiza en la importancia de una planificación estratégica sólida y una gestión efectiva de riesgos para asegurar la supervivencia y el crecimiento a largo plazo [44].

Liderazgo y cultura organizacional: Este aspecto considera la influencia del liderazgo y la cultura organizacional en el éxito de las empresas exportadoras [45]. Se explora la manera en que un liderazgo eficaz puede estimular la innovación, la capacidad de adaptación y el compromiso con la excelencia y la sostenibilidad. Además, se examina cómo la cultura organizacional influye en la eficacia operativa y en la habilidad de las empresas para enfrentar los desafíos del mercado [46].

Responsabilidad Social Corporativa (RSC): En última instancia, se evalúa la función de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) dentro de la estrategia global de las compañías dedicadas a la exportación. Se explora de qué manera las acciones responsables no solo aportan a una percepción positiva de la imagen corporativa, sino que también pueden fortalecer las conexiones con los diversos actores involucrados, como consumidores, comunidades locales y entidades gubernamentales. Esto se considera fundamental en un entorno marcado por un creciente reconocimiento de las cuestiones ambientales y sociales.

III. METODOLOGÍA

En este estudio se empleó el enfoque cuantitativo para medir la información, aplicando estadística descriptiva para detallar las características del estado actual y tendencias; con diseño no experimental porque no altera variables; y el método de análisis Kaplan-Meier para evaluar la supervivencia de las empresas, por tamaño.

Se obtuvieron datos numéricos relacionados con las exportaciones de empresas peruanas según tamaño para comprender los patrones, tendencias y relaciones existentes [47]; luego se evaluó la duración y supervivencia de las empresas hasta obtener conclusiones relacionadas con los patrones de exportación y cómo estos han experimentado cambios a lo largo del tiempo [48].

A continuación, se amplía la comprensión sobre la supervivencia de las empresas en el contexto de las exportaciones peruanas por tamaño [49]. Esta aproximación permitió establecer recomendaciones para la toma de decisiones en políticas comerciales y estrategias empresariales.

Los datos sobre las exportaciones se registraron sin intervenir ni modificar las condiciones de las empresas [50]. Esto permitió obtener una comprensión práctica de la viabilidad de las empresas en el ámbito de la exportación según tamaño de empresa.

La población de este estudio incluye todos los datos registrados de las empresas exportadoras del Perú desde 2012 hasta 2023. Estos datos fueron obtenidos de AZATRADE, sistema de inteligencia comercial que procesa los datos proporcionados por la Superintendencia Nacional de Aduanas

y de Administración Tributaria (SUNAT). Dado que se cuenta con la totalidad de los datos relevantes, la muestra es idéntica a la población. Esto proporciona una representación completa y exacta del fenómeno estudiado [28].

Análisis de Datos: Para el procesamiento y análisis de la información, se utilizó en primer lugar el sistema web de AZATRADE que proporciona un resumen de las empresas exportadoras agrupadas por tamaño de empresa. Luego se utilizó el software SPSS para realizar análisis estadísticos y para calcular el indicador de Kaplan-Meier.

Este indicador se empleó para estimar la función de supervivencia, es decir, la probabilidad de que una empresa continúe exportando en el tiempo; proporcionó una visión detallada sobre la duración de las operaciones de exportación y los factores que pueden influir en la supervivencia de las empresas en el mercado internacional.

IV. RESULTADOS

En este apartado se presenta las características de entrada y salida de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas peruanas; la supervivencia de las empresas exportadoras peruanas según su tamaño; y la evaluación de éstas

Entrada y salida de las exportadoras peruanas

En la tabla I, se observa que, en el año 2023, las agroexportaciones peruanas superaron los 10 mil millones dólares (15.6% del total nacional exportado), experimentando un incremento del 7.9% en comparación con el año 2022. Se destaca que en el 2023 la tasa de ingreso de empresas (27%) superó a la tasa de salida (26%), indicando que más empresas ingresaron al mercado que las que se retiraron. Este movimiento, resultó en un saldo positivo de 2584 empresas, lo que representa un incremento en la cantidad de empresas de 13, reflejando un crecimiento del 1%.

TABLA I
ENTRADA, SALIDA Y SALDO DE EMPRESAS EXPORTADORAS

Año	Entrada	Var%	Salida	Var%	Saldo	Var%
2012					1926	
2013	565		606		1885	-2%
2014	641	13%	515	-15%	2011	7%
2015	689	7%	552	7%	2148	7%
2016	620	-10%	625	13%	2143	0%
2017	587	-5%	555	-11%	2175	1%
2018	613	4%	624	12%	2164	-1%
2019	666	9%	553	-11%	2277	5%
2020	588	-12%	631	14%	2234	-2%
2021	699	19%	515	-18%	2418	8%
2022	710	2%	557	8%	2571	6%
2023	687	-3%	674	21%	2584	1%

En el año 2020, a raíz de los impactos de la pandemia, se observó una disminución significativa en el número de empresas exportadoras, llegando a un saldo de 2234 empresas como se observa en la figura I.

Esto se traduce en una tasa de salida del 28%, indicando que un considerable porcentaje de empresas dejaron de exportar, mientras que la tasa de entrada fue del 26%, señalando que un menor porcentaje de nuevas empresas ingresaron al mercado exportador en ese periodo.

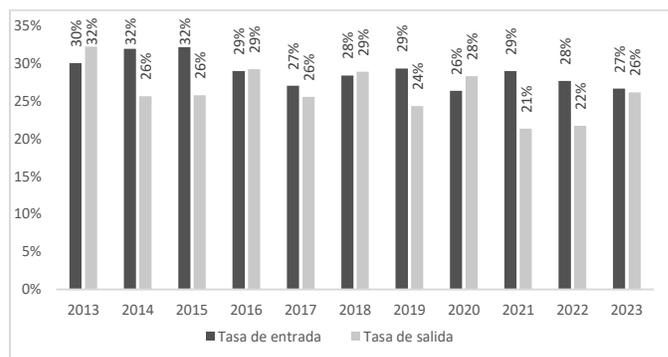


FIGURA I
TASA DE ENTRADA Y SALIDA DE EMPRESAS EXPORTADORAS

Supervivencia de empresas exportadoras

En el análisis actual, se incluyeron todas las empresas que exportaron en el año 2023. Esto abarcó a todas aquellas que, en años previos, presentaron operaciones de cualquier cuantía, considerando incluso aquellas con una tasa de reinserción de un periodo.

En la tabla II, el 76% del valor total exportado se encuentra focalizado en el 7.4% de las empresas exportadoras, siendo las micro y pequeñas empresas las que conforman la mayoría en cantidad, representando el 35.1% y 33.7% del total. Sin embargo, a pesar de su abundancia en número, las micro y pequeñas empresas contribuyen solo con el 3.7% del valor total exportado.

En lo que respecta a la permanencia de las empresas agroexportadoras peruanas en el mercado, se nota que, en términos generales, la estimación global de supervivencia es de 5.13 años. Entre las categorías de empresas, aquellas de mayor tamaño, específicamente las grandes empresas, presentan la estimación más alta, alcanzando los 9.79 años de supervivencia. En contraste, las microempresas exhiben la estimación más baja, con una duración proyectada de supervivencia de 3.09 años.

TABLA II
VALOR EXPORTADO Y CANTIDAD DE EMPRESAS SEGÚN TAMAÑO – AÑO BASE: 2023

Tamaño ^a	Mill. FOB USD	% FOB USD	Cant Empresas	% Cant Empresas
Total	10095	100.0%	2584	100.0%

Grande	7753	76.8%	191	7.4%
Mediana	1963	19.4%	614	23.8%
Pequeña	353	3.5%	907	35.1%
Micro	26	0.3%	872	33.7%

^agrande: \geq US\$10 millones, mediana: \geq US\$1 millón, y $<$ 10 millones, pequeña: \leq US\$100 mil y $<$ US\$1 millón, micro: $<$ US\$ 100 mil

TABLA III
ESTIMACIÓN EN AÑOS DE SUPERVIVENCIA SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESAS – AÑO BASE: 2023

Tamaño	Estimación en años
Grande	9.79
Mediana	7.00
Pequeña	4.85
Micro	3.09
Global	5.13

De acuerdo con la representación gráfica en la Figura II, se evidencia que el 59% de las grandes empresas logran mantenerse en el mercado durante más de 12 años. Asimismo, se nota que después de un año de participación en exportaciones, la tasa de supervivencia es del 98, es decir, solo el 2% dejan de exportar luego de un año de operaciones.

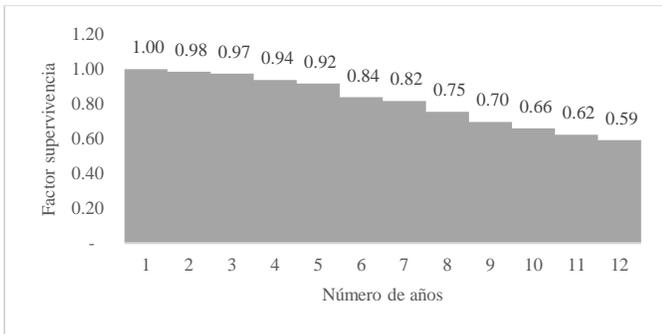


FIGURA II
FACTOR DE SUPERVIVENCIA DE GRANDES EMPRESAS AGROEXPORTADORAS PERUANAS – AÑO BASE: 2023

Una proporción considerablemente mayor en comparación con las medianas empresas, donde solo el 59% alcanza una duración de 12 años (Figura III).

Asimismo, se nota que después de un año de participación, la tasa de supervivencia es del 92% para las medianas, es decir, 8% no sobreviven luego del primer año.

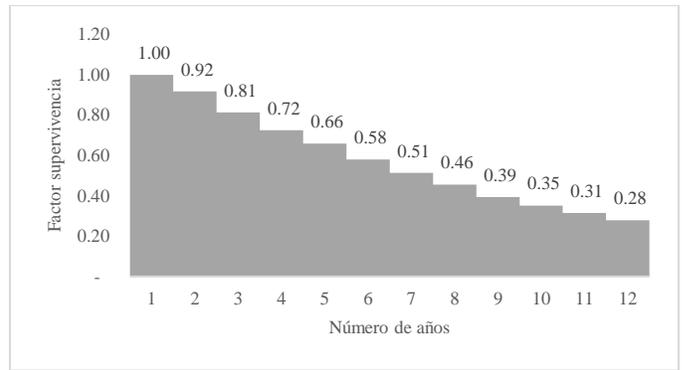


FIGURA III
FACTOR DE SUPERVIVENCIA DE MEDIANAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS PERUANAS – AÑO BASE: 2023

En el caso de las pequeñas empresas, el 14% logra superar los 12 años. El 78% sobrevive luego del primer año, y el 51% mueren luego del cuarto año (Figura IV)

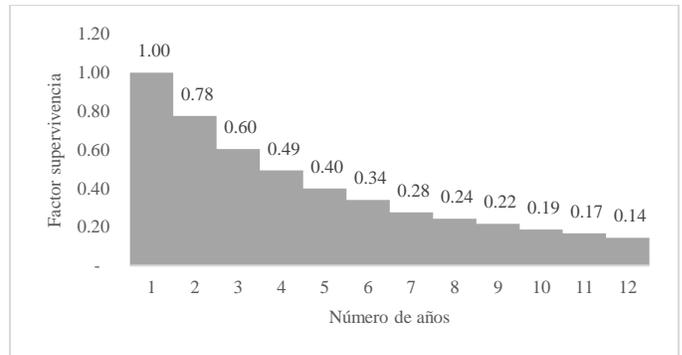


FIGURA IV
FACTOR DE SUPERVIVENCIA DE PEQUEÑAS AGROEXPORTADORAS PERUANAS – AÑO BASE: 2023

En cuanto a las microempresas, solo el 14% logra sobrevivir durante el periodo de 12 años, 41% muere luego del primer año (Figura V).

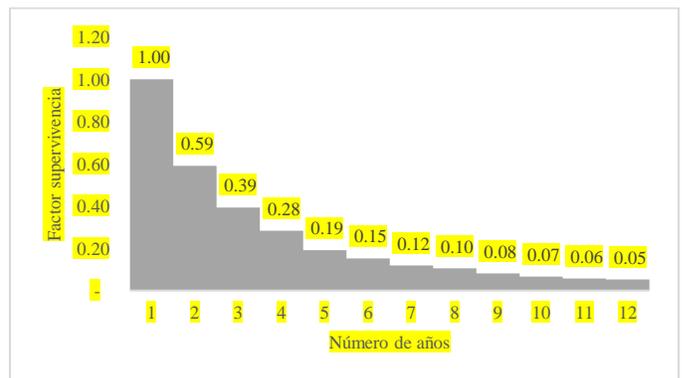


FIGURA V
FACTOR DE SUPERVIVENCIA DE MICRO EMPRESAS AGROEXPORTADORAS PERUANAS – AÑO BASE: 2023

V. DISCUSIÓN

Según los resultados obtenidos las agroexportaciones peruanas se han incrementado notablemente durante el periodo 2012 – 2023; coincidiendo con lo encontrado por Pantaleón y demás autores [51], donde mostraron el incremento de las agroexportaciones totales, esto debido al incremento de las áreas de producción de los principales productos e incluso la migración de cultivos como espárragos por el de palta, uva y arándano. Las tasas de ingresos son mayores a las de salidas, en las empresas agroexportadoras, esto indica que el saldo seguirá creciendo, en promedio anual de crecimiento en unidades de las empresas agroexportadoras es de 60, a nivel porcentual es de 3%. El promedio anual de empresas que ingresan a las exportaciones es de 29% y el de salida es de 26%. Con el incremento de la producción las empresas agroexportadoras están obligadas a desarrollar su competitividad [31], donde las empresas peruanas están abarcando la producción, toda la parte del cultivo, y exportación de los productos agrícolas donde se encuentra la palta, la uva, arándano, café, entre otros, desarrollando una cadena de valor en el mercado internacional incluyendo packing, logística, marketing y ventas [33]. Todo esto coincide con los pilares del Plan Estratégico Nacional exportador 2025, donde el principal objetivo es la internacionalización de las empresas. En cuanto al nivel de supervivencia, las empresas de mayor envergadura, en particular las grandes corporaciones, muestran la estimación más elevada, llegando a alcanzar los 9.79 años de vida. Por otro lado, las microempresas presentan la estimación más reducida, proyectando una duración de supervivencia de 3.09 años. Las grandes empresas llegan a esta tasa porque son las que están preparadas interna y externamente con innovación tecnológica en la producción y en la distribución física internacional, la capacidad en la gestión de recursos, desarrollan estrategias de internacionalización y de competitividad de acuerdo con las exigencias del mercado. Por otro lado, las que salen es debido a que no están logrando cumplir con todos los factores que tienen las empresas que sobreviven más años.

VI. CONCLUSIONES

El estudio realizado se centró en el análisis de la dinámica de entrada y salida de las empresas agroexportadoras peruanas. Se observó una variación considerable en la entrada y salida de empresas del mercado exportador durante el período analizado. El año 2023 se destacó como un punto de inflexión importante, en el cual la tasa de ingreso de empresas (27%) superó a la de salida (26%). Este fenómeno reflejó un saldo positivo y un mercado propicio para el ingreso de nuevas empresas.

El impacto significativo de la pandemia de COVID-19 se hizo evidente en el año 2020. La crisis sanitaria global llevó a una reducción en el número de empresas exportadoras, lo que subrayó la vulnerabilidad del sector frente a perturbaciones externas y subrayó la necesidad de estrategias robustas para fomentar la resiliencia.

En cuanto a la distribución del valor exportado según el tamaño de la empresa, el estudio reveló una concentración pronunciada del valor en las empresas más grandes. Estas,

constituyendo solo el 7.4% del total de empresas, aportaron el 76.8% del valor exportado. Por otro lado, a pesar de ser mayoritarias en número, las micro y pequeñas empresas contribuyeron con una proporción menor del valor total exportado.

Respecto a la supervivencia de las empresas según su tamaño, las de mayor envergadura demostraron una longevidad superior, con las grandes empresas alcanzando un promedio de supervivencia de 9.79 años. En contraposición, las microempresas presentaron la menor esperanza de vida, con un promedio de 3.09 años. Este resultado puso de manifiesto la correlación entre el tamaño de la empresa y su capacidad para mantener operaciones a largo plazo en el mercado agroexportador.

Los factores de supervivencia a largo plazo indicaron que las grandes empresas tenían una probabilidad significativamente mayor de permanecer en el mercado más allá de los 12 años, en comparación con las empresas más pequeñas. Este patrón resaltó la importancia de aspectos como la escala de operaciones, la fortaleza financiera y la solidez de las redes de distribución para la sostenibilidad a largo plazo de las empresas en el sector.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda plantear nuevas interrogantes relacionadas con la relación de factores y la supervivencia, diseño de políticas gubernamentales y gerenciales a partir de los resultados de la evaluación de la supervivencia de las empresas según su tamaño, y programas experimentales de intervención.

A las Autoridades Gubernamentales y Organismos Reguladores: Se recomienda la implementación de políticas de apoyo diferenciadas para empresas de distintos tamaños en el sector agroexportador. Es esencial fomentar un entorno favorable para la entrada de nuevas empresas, especialmente micro y pequeñas, proporcionando incentivos fiscales, acceso a financiamiento y asistencia técnica. Esta recomendación se basa en la observación de que las micro y pequeñas empresas, aunque abundantes en número, contribuyen mínimamente al valor total exportado. Apoyar a estas empresas puede aumentar su contribución económica y fortalecer el sector en su conjunto.

A las Instituciones Financieras y de Crédito: Se sugiere ofrecer opciones de financiamiento flexibles y adaptadas a las necesidades de las empresas agroexportadoras, especialmente aquellas de tamaño mediano y pequeño. La disponibilidad de créditos a tasas de interés competitivas y plazos de amortización razonables puede mejorar la capacidad de estas empresas para invertir en tecnología, expandir sus operaciones y acceder a nuevos mercados. Esta estrategia se justifica por la tendencia observada de una mayor supervivencia y crecimiento en empresas que pueden acceder a recursos financieros adecuados.

A las Organizaciones de Apoyo al Comercio y Exportación: Es crucial proporcionar programas de capacitación y asesoramiento en temas como logística de exportación, cumplimiento de normativas internacionales y estrategias de marketing global. Estos programas deben estar

enfocados particularmente en las micro y pequeñas empresas, que suelen tener menos recursos y conocimientos en estas áreas. La capacitación y el asesoramiento pueden aumentar la competitividad de estas empresas en el mercado global, lo que es esencial dada su alta tasa de mortalidad observada en el estudio.

A las Empresas Agroexportadoras Grandes y Medianas: Se aconseja invertir en innovación y desarrollo tecnológico para mejorar la eficiencia y la calidad de los productos exportados. Además, es recomendable explorar y desarrollar mercados diversificados para reducir la dependencia de mercados tradicionales. Estas recomendaciones surgen de la constatación de que las empresas más grandes, al tener una mayor capacidad financiera y de gestión, pueden liderar en innovación y diversificación, fortaleciendo así su posición en el mercado y sentando un ejemplo para empresas más pequeñas.

A las Asociaciones Sectoriales y Cámaras de Comercio: Se propone facilitar la creación de redes y alianzas entre empresas de diferentes tamaños, promoviendo la cooperación en áreas como la logística, el acceso a mercados y el intercambio de buenas prácticas. Esta colaboración puede ser especialmente beneficiosa para las empresas más pequeñas, que podrían aprovechar la experiencia y las redes de empresas más establecidas. Este enfoque colaborativo es vital para fortalecer la capacidad del sector de enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades en el ámbito internacional.

REFERENCIAS

- [1] K. Dharni and R. Rathore, "Status and Trends of Production and Exports of Hive Products from India," *Indian J Econ Dev*, vol. 19, no. 1, pp. 209–215, 2023, doi: 10.35716/IJED/22506.
- [2] N. G. Lipatova, A. R. Gladkov, and E. V. Zhereben, *MODERN TRENDS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RUSSIA'S EXPORT TO CHINA*, vol. 2023. 2023.
- [3] A. Carbone and R. Henke, "Recent trends in agri-food Made in Italy exports," *Agricultural and Food Economics*, vol. 11, no. 1, 2023, doi: 10.1186/s40100-023-00274-7.
- [4] E. Karakostas, "The Effects of Currency Protectionism on the Exports of the Trade Partners-A Composite Index," *International Journal of Applied Economics, Finance and Accounting*, vol. 11, no. 1, pp. 23–34, 2021, doi: 10.33094/8.2017.2021.111.23.34.
- [5] W. Tian and Y. Hei, "Trade Protectionism and Export Adjustment on the Extensive Margin: An Analysis Based on the China–U.S. Trade War," *Asian Economic Papers*, vol. 22, no. 1, pp. 11–32, 2023, doi: 10.1162/asep_a_00859.
- [6] H. Nguyen, T. P. Thanh, H.-C. Moon, and B. Do, "New Trade Protectionism Response to COVID-19: An Investigation on Firm Export Performance in an Emerging Country," *Journal of Global Business and Trade*, vol. 19, no. 3, pp. 91–99, 2023, doi: 10.20294/jgbt.2023.19.3.91.
- [7] E. Purwaningsih, Musliqh, Suhaeri, and Basrowi, "Utilizing blockchain technology in enhancing supply chain efficiency and export performance, and its implications on the financial performance of SMEs," *Uncertain Supply Chain Management*, vol. 12, no. 1, pp. 449–460, 2024, doi: 10.5267/j.uscm.2023.9.007.
- [8] S. Neethirajan, "Artificial Intelligence and Sensor Technologies in Dairy Livestock Export: Charting a Digital Transformation," *Sensors*, vol. 23, no. 16, 2023, doi: 10.3390/s23167045.
- [9] F. Khodadad Kashi, S. Shahhoseini, N. Mirzababazadeh, and S. Jani, "The Impact of Learning on Technology Content of Iran's Industrial Export," *Iranian Economic Review*, vol. 27, no. 3, pp. 709–735, 2023, doi: 10.22059/ier.2023.323510.1007150.
- [10] P. Trapezyński and A. Kawa, "Firm capabilities, use of Internet technologies and export performance: an empirical study of Polish exporters," *Journal of Organizational Change Management*, vol. 36, no. 5, pp. 681–702, 2023, doi: 10.1108/JOCM-11-2022-0322.
- [11] V. Q. Trinh, A. T. Q. Nguyen, and X. V. Vo, "Export quality upgrading and environmental sustainability: Evidence from the East Asia and Pacific Region," *Res Int Bus Finance*, vol. 60, 2022, doi: 10.1016/j.rifaf.2022.101632.
- [12] A. Sokhanvar and K. Sohag, "What does the clean energy transition look like for Russian oil exports?," *Energy Sci Eng*, vol. 10, no. 12, pp. 4512–4519, 2022, doi: 10.1002/ese3.1286.
- [13] A. A. M. Yahia, Z. Li, E. M. Ebaidalla, and J. He, "EXPLORING THE IMPACT OF EXPORTS ON CLEAN ENERGY CONSUMPTION IN CHINA: AN EMPIRICAL STUDY," *Asian Development Policy Review*, vol. 9, no. 1, pp. 44–56, 2021, doi: 10.18488/journal.107.2021.91.44.56.
- [14] A. Fabrizi, G. Guarini, and V. Meliciani, "The impact of environmental research networks on green exports: An analysis of a sample of European countries," *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 69, pp. 143–154, 2024, doi: 10.1016/j.strueco.2023.11.017.
- [15] H. Haini, S. Borhanudin, and P. W. Loon, "Digitalisation, Exports, Government Support and Firms' Finances during the COVID-19 Pandemic: Evidence from Central and Eastern Europe*," *Economic Papers*, vol. 42, no. 4, pp. 408–418, 2023, doi: 10.1111/1759-3441.12401.
- [16] S. Köymen-Özer and D. Maggioni, "Navigating the Storm: The Impact of Covid-19 on Turkish Exports," *Italian Economic Journal*, vol. 9, no. 3, pp. 943–966, 2023, doi: 10.1007/s40797-023-00249-z.
- [17] N. Čučković and V. Vučković, "COVID-19 and Global Value Chains Participation: Export Performance of Croatian Firms," *South East European Journal of Economics and Business*, vol. 18, no. 1, pp. 58–70, 2023, doi: 10.2478/jeb-2023-0005.
- [18] N. Yoshida, "Local institutions and global value chains: Development and challenges of shrimp aquaculture export industry in Vietnam," *J Agribus Dev Emerg Econ*, vol. 7, no. 3, pp. 318–338, 2017, doi: 10.1108/JADEE-06-2016-0043.
- [19] R. Nayan, "Integrating India with the global export controls system: Challenges ahead," *Strategic Analysis*, vol. 35, no. 3, pp. 439–451, 2011, doi: 10.1080/09700161.2011.559984.
- [20] S. Sardak, S. Radziyevska, and I. Us, "Ukraine's exports as a global challenge for its future," in *CEUR Workshop Proceedings*, 2019, pp. 84–99.
- [21] S. Aziz, M. A. K. Niazi, U. Ghani, S. Kiran, and M. Noor, "Effect of trade barriers on export performance during COVID-19 pandemic: a comparative study among South Asian textile industries | Influența barierelor comerciale asupra performanței exporturilor în timpul pandemiei de COVID-19: un studiu comparativ într," *Industria Textila*, vol. 74, no. 2, pp. 192–202, 2023, doi: 10.35530/IT.074.02.2021110.
- [22] L. Ling-ye and G. Ogunmokun, *Determinants of Export Performance: Research Evidence from Mainland China*. 2015. doi: 10.1007/978-3-319-17356-6_52.
- [23] B. Tošić, I. Mijatović, and N. Živković, *Internationalization and Sustainable Development: Export Market Strategies of Enterprises from Serbia and Germany*, vol. 562 LNNS. 2023. doi: 10.1007/978-3-031-18645-5_40.
- [24] Z. Mukherjee and N. Sohrabji, "Environmental Regulation and Export Performance: Evidence from the USA," *East Econ J*, vol. 48, no. 2, pp. 198–225, 2022, doi: 10.1057/s41302-022-00215-0.
- [25] M. Mataveli, J. C. Ayala, A. J. Gil, and J. L. Roldán, "An analysis of export barriers for firms in Brazil," *European Research on Management and Business Economics*, vol. 28, no. 3, 2022, doi: 10.1016/j.iemeen.2022.100200.
- [26] A. Goel, D. Gaur, K. Gupta, and K. Gupta, "Factors impacting export intensity of SMEs in India," *Economics and Business Review*, vol. 9, no. 3, pp. 22–43, 2023, doi: 10.18559/eb.2023.3.796.
- [27] A. Holgado and A. Romero, "Impacto de los shocks de mercado en la volatilidad de los precios de exportación de cacao en Perú: 1994-

- 2021,” 2022, Accessed: Jan. 09, 2024. [Online]. Available: <https://hdl.handle.net/20.500.12557/4977>
- [28] Jose. Montes *et al.*, “Diversification of Peruvian Ginger exports 2012-2021 | Diversificación de las exportaciones peruanas de Jengibre 2012-2021,” in *Proceedings of the LACCEI international Multi-conference for Engineering, Education and Technology*, 2023.
- [29] G.-P. J. Humberto and C.-V. Neicer, “Management for the Supply Chain to Increase the Export of Grapes - Perú | Gestión para la Cadena de Suministros para el Aumento de la Exportación de Uvas - Perú 2021,” in *Proceedings of the LACCEI international Multi-conference for Engineering, Education and Technology*, 2023.
- [30] H. Angulo and C. Corrales, “Valuation of Rules and Certificates of Origin for the SME Export Process from Peru,” *WSEAS Transactions on Business and Economics*, vol. 20, pp. 2224–2239, 2023, doi: 10.37394/23207.2023.20.192.
- [31] A. Chursin and Y. Makarov, *Management of competitiveness: Theory and practice*. 2015. doi: 10.1007/978-3-319-16244-7.
- [32] “Strategic sustainability: Utilizing market-orientated environmental sustainability to promote competitive advantage,” *Strategic Direction*, vol. 39, no. 5, pp. 3–4, 2023, doi: 10.1108/SD-03-2023-0045.
- [33] M. H. Uddin, M. R. Razzak, and A. A. Rahman, “Sustainable supply chain management practices, dynamic capabilities and competitive advantage: Evidence from Bangladesh ready-made garments industry,” *Business Strategy and Development*, vol. 6, no. 2, pp. 176–188, 2023, doi: 10.1002/bsd2.232.
- [34] D. Miocevic, I. Gnizy, and J. W. Cadogan, “When does export customer responsiveness strategy contribute to export market competitive advantage?,” *International Marketing Review*, vol. 40, no. 3, pp. 497–527, 2023, doi: 10.1108/IMR-02-2022-0043.
- [35] J. Bakit, A. Hurtado, R. Márquez, and S. Villasante, “Navigating transformations from artisanal fishers to entrepreneurial scallop farmers in Chile,” *Front Mar Sci*, vol. 10, 2023, doi: 10.3389/fmars.2023.1128527.
- [36] O. Arevalo, M. Parra, J. García-Tirado, J. Ramírez, M. Ballestas, and C. Rondón Rodríguez, *Dynamic Adaptive Capacity of Metalworking Companies in Barranquilla - Colombia: Analysis from the Export Process in the 4.0 Era*, vol. 14164 LNCS. 2023. doi: 10.1007/978-3-031-42823-4_10.
- [37] A. Navarro-García, P. Ledesma-Chaves, E. Gil-Cordero, and M. J. De-Juan-Vigaray, “Intangible resources, static and dynamic capabilities and perceived competitive advantage in exporting firms. A PLS-SEM/fsQCA approach,” *Technol Forecast Soc Change*, vol. 198, 2024, doi: 10.1016/j.techfore.2023.123001.
- [38] C. Cai and N. Li, “The threshold effect of export sophistication on natural resources-trade diversification nexus,” *Resources Policy*, vol. 86, 2023, doi: 10.1016/j.resourpol.2023.104316.
- [39] H. Khan, “Composite collaboration and the differentiation strategies adopted by emerging market firms in advanced markets during the COVID-19 pandemic,” *International Marketing Review*, vol. 40, no. 5, pp. 1035–1053, 2023, doi: 10.1108/IMR-11-2021-0328.
- [40] X. Bektashi and S. Alshiqi, “Marketing Strategy as Driving Force of Export Performance Small and Medium Enterprises-Case of Kosova,” *Journal of Information and Organizational Sciences*, vol. 47, no. 2, pp. 271–281, 2023, doi: 10.31341/jios.47.2.2.
- [41] D. A. Adipathy, M. Djayasinga, and N. Aida, “Influence of innovation and exports on economic growth in ASEAN,” in *AIP Conference Proceedings*, 2023. doi: 10.1063/5.0142477.
- [42] K. G. Huang, N. Jia, and Y. Ge, “Forced to innovate? Consequences of United States’ anti-dumping sanctions on innovations of Chinese exporters,” *Res Policy*, vol. 53, no. 1, 2024, doi: 10.1016/j.respol.2023.104899.
- [43] Z. Liu, X. Xu, Y. Cheng, and X. Xie, “Geopolitical risk of oil export and import countries and oil futures volatility: Evidence from dynamic model average methods,” *Financ Res Lett*, vol. 54, 2023, doi: 10.1016/j.frl.2023.103796.
- [44] N. C. Leitão, “The Impact of Geopolitical Risk on Portuguese Exports,” *Economies*, vol. 11, no. 12, 2023, doi: 10.3390/economies11120291.
- [45] “Export planning and performance: An organizational culture perspective on small firms,” *New England Journal of Entrepreneurship*, vol. 4, no. 1, pp. 31–39, 2001, doi: 10.1108/NEJE-04-01-2001-B004.
- [46] B. Dosoglu-Guner, “Organizational culture as a discriminating variable of export activities: Some preliminary findings,” *International Journal of Commerce and Management*, vol. 17, no. 4, pp. 270–283, 2008, doi: 10.1108/10569210710844354.
- [47] Jose. Montes, Alberto. Pantaleon, and Iván. Oblitas, “Dinámica comercial de las exportaciones peruanas de café a la Unión Europea 2017-2021,” *Revista Alfa*, vol. 7, no. 19, pp. 175–183, Apr. 2023, doi: 10.33996/revistaalfa.v7i19.207.
- [48] A. Pantaleón, I. Medina, and J. Montes, “Comportamiento de la producción e importación de arroz en el Perú 2016-2020,” *TZHOECOEN*, vol. 13, no. 2, pp. 76–83, Nov. 2021, doi: 10.26495/tzh.v13i2.2001.
- [49] K. V. Carrasco Montoya, F. D. Heredia Llatas, J. C. Montes Ninaquispe, A. L. Pantaleón Santa María, and M. D. P. Pintado Damián, “Supervivencia de las empresas agroexportadoras del departamento de Lambayeque-Perú, 2013-2022,” in *Proceedings of the 3rd LACCEI International Multiconference on Entrepreneurship, Innovation and Regional Development (LEIRD 2023): ‘Igniting the Spark of Innovation: Emerging Trends, Disruptive Technologies, and Innovative Models for Business Success,’ Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institutions*, 2023. doi: 10.18687/LEIRD2023.1.1.202.
- [50] Jose. Montes, Alberto. Pantaleón, Jenner. Espinoza, Fernando. Suarez, and Aarón. Oré, “Dinámica de las exportaciones del banano orgánico del Perú 2011-2021,” *ALFA. Revista de Investigación en Ciencias Agronómicas y Veterinarias*, vol. 7, no. 20, pp. 325–335, 2023, doi: <https://doi.org/10.33996/revistaalfa.v7i20.218>.
- [51] A. Pantaleón, R. Azañero, Y. Chávarry, G. Alvares, J. Montes, and A. Pantaleón, *Dinamismo Exportador del Perú: Una Década de Ensueño 2012 – 2021*. 2022. [Online]. Available: <https://a.co/d/fASHo0T>