

# Survival of avocado exporting companies in Peru: an analysis by size, 2014-2023



Martha Cotrina Barboza,



Richard Santiago Piscocoya Neyra

Universidad Tecnológica del Perú, 1637716@utp.edu.pe, U19311060@utp.edu.pe

**Abstract**– *The importance for countries to create survival strategies for their exporting companies and the considerable growth of avocado in recent years have become relevant issues; therefore, this research seeks to determine the survival of avocado exporting companies in Peru, making an analysis by size, 2014-2023. The methodology used is quantitative, descriptive, applying the Kaplan Meier method to determine the permanence of the companies. The population is composed of Peruvian avocado agroexporters in the period 2014 to 2023, which are taken from Sunat. The most outstanding results show that long-term survival varies considerably according to the size of the company. Large companies are the most likely to reach 10 years and microenterprises face the greatest difficulties, not even reaching 7 years.*

**Keywords**– *Survival, export, avocado, size, Kaplan-Meier*

# Supervivencia de empresas exportadoras de palta en Perú: un análisis por tamaño, 2014-2023

 Richard Santiago Piscoya Neyra,  Martha Cotrina Barboza  
Universidad Tecnológica del Perú, U19311060@utp.edu.pe, 167716@utp.edu.pe

**Resumen—** La importancia por parte de los países en crear estrategias de supervivencia para sus empresas exportadoras y el crecimiento considerable de la palta en los últimos años, se han vuelto temas relevantes; por eso, esta investigación busca determinar la supervivencia de empresas exportadoras de palta en Perú, haciendo un análisis por tamaño, 2014-2023. La metodología empleada es cuantitativa, descriptiva, aplicando el método de Kaplan Meier para conocer la permanencia de las empresas. La población está compuesta por agroexportadoras peruanas de palta en el periodo 2014 al 2023, las cuales son tomadas de Sunat. Los resultados más resaltantes, muestran que la supervivencia a largo plazo varía considerablemente según el tamaño de la empresa. Siendo las grandes empresas las que tienen mayor probabilidad de llegar a los 10 años y las microempresas, las que enfrentan las mayores dificultades ya que no llegan ni a los 7 años.

**Palabras claves—**Supervivencia, exportación, paltas, tamaño, Kaplan-Meier

## I. INTRODUCCIÓN

El tema de la supervivencia de las empresas se ha vuelto relevante para los países, debido a que ahora la competencia no solo es nacional sino también internacional, aunque la razón solo sea comercializar a nivel nacional. Es que, la globalización se convierte en la causa de ello, gracias a la mano de obra barata, economías de escala, entre otros [1]; dando como consecuencia también, que muchas empresas se fusionen, vendan o se declaren en quiebra por no poder competir. En respuesta, los países están implementando estrategias para mejorar la competitividad de sus empresas, especialmente las exportadoras, que adicionalmente enfrentan otros desafíos como el tipo de cambio, regulaciones internacionales, obligaciones ambientales, etc. Pero, este enfoque no solo beneficia a las pequeñas y medianas empresas, sino que también asegura el liderazgo de las grandes empresas exportadoras en el mercado internacional [2].

También, estas estrategias para las empresas exportadoras se dan por el papel significativo que tienen en el PBI nacional. En el caso de Latinoamérica, las exportaciones de productos percederos agrícolas se han convertido en su ventaja comparativa, gracias a que sus productos son exóticos en el mercado internacional [3]. Siendo la palta, uno de sus productos más rentables en la exportación y la que ha tenido un crecimiento importante en los últimos años, según la referencia [4] en mercados como Estados Unidos y Europa, la demanda de palta se triplicó y en China se multiplicó por 20.

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

Sin embargo, también pone en énfasis, que la exportación de este producto puede verse restringida por muchos requisitos

comerciales, como la apariencia, el tamaño, acreditaciones de buenas prácticas, etc.

En Perú, las exportaciones también son fundamentales para el sostenimiento del país, en especial el sector minero; aunque, en los últimos años, el sector agropecuario ha estado ganando notoriedad. Según la referencia [5], este sector tiene el 37% del valor exportado no tradicional. En particular, la exportación de palta ha experimentado un crecimiento destacado en las últimas décadas, convirtiéndose en uno de los principales productos de exportación. Las referencias [6], [7] destacan que la calidad y el sabor de la palta peruana han posicionado a Perú como el segundo mayor exportador. Sin embargo, debido a factores externos e internos, se vislumbra un futuro incierto para aquellos que apuesten en este sector, como lo manifiesta la referencia [8], que aunque las exportaciones de frutas y hortalizas frescas (incluida la palta) han crecido, la supervivencia de estos negocios y de las empresas nacionales que los apoyan, todavía se enfrenta a obstáculos significativos.

Es que en Perú, por cada 100 negocios que inician hay 37 negocios consolidados [5] como consecuencia de la falta de rentabilidad, financiamiento, en otros [9]. Es por esto, por lo que la presente investigación se plantea ¿Cuál es el análisis por tamaño de la supervivencia de las empresas exportadoras de palta en Perú, utilizando el método Kaplan Meier en el periodo 2014-2023?

En la literatura revisada en relación con el tema resalta que, el tema de supervivencia de las empresas exportadoras no se refiere necesariamente a la quiebra de la empresa, sino a que dejó de exportar [10]. Aunque salirse del mercado de exportación es un gran riesgo ya que al convertirse en una empresa solo nacional no va a ser tan rentable por la baja de la producción [11]. Es ante esto, que los resultados obtenidos de la revisión literaria ponen énfasis en que debe haber estrategias flexibles para que las empresas sigan creciendo en el mercado internacional [12], también, para afrontar fenómenos naturales, pandemias, crisis sociales, etc. [11]. Ahora bien, los factores estratégicos que se debe tener en cuenta según la referencia [10], son la productividad, innovación, composición de personal, entre otros; para saber generar diferenciación y seguir exportando.

Lo mencionado anteriormente, se logra con personal capacitado y hace pocos años, se le daba mucha relevancia a que las empresas dirigidas por varones eran más exitosas. No obstante, en el estudio de [13] se muestra que las PYMES tenían mayor oportunidad a subsistir si sus dirigentes era mujeres. La referencia [14] pone un alto al debate y menciona que hoy en día se considera las habilidades blandas para evaluar la

discontinuidad de las exportaciones de las empresas que el género de la persona que lo dirige. Es que lo más importante es contar con directivos que tienen visión, se adaptan a los cambios mundiales, con liderazgo estratégico [12] y con mentalidad competitiva [15], para que la empresa pueda afrontar los desafíos y sobrevivir a pesar de los obstáculos. Pero según [16], se debe considerar que en la supervivencia de las empresas, no se requiere de gerentes que aprendan capacidades sino que las detecten en sus equipos y las complementen; en especial si se trata de micros, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Asimismo, las PYMES con gerentes informados sobre el entorno nacional e internacional, consientes de los problemas que debe afrontar, sobreviven y tienen más éxito que las otras empresas que no toman en cuenta estos factores [17], [18]. Ya que, un dirigente preparado, va a contar con un plan de exportación donde pueda tener claro las dificultades y que estrategias se están creando para superarlas [19]. Porque como bien se sabe, en el comercio internacional se debe tener en cuenta muchas variables como por ejemplo, como cubrir los costos y gastos hasta que el cliente pague, ya que se suele hacer contratos de pago en promedio de hasta 90 días.

Por otro lado, otro de los factores que afectan la supervivencia de las empresas es el financiamiento. Como bien se sabe es algo que está dentro del plan de exportación para tener en claro cómo se va a cubrir los costos de exportación; sin embargo, no es un tema fácil de manejar por las agroexportadoras, más que todo las PYMES, ya que según la referencia [17], obtener un crédito a través de los bancos o entidades financieras para este sector es bajo, lo que hace que las empresas dependan del ahorro de su capital para sus operaciones. Esto a pesar de haber productos como el factoring o el crowdfunding, sin embargo, el desconocimiento los aleja de usar estos recursos u otros. Pero es algo que también sucede en países desarrollados como China, ya que, después de la pandemia hubo un distanciamiento entre los bancos y las PYMES, reduciendo así las probabilidades de supervivencia, pero encontrando solución en fintech (bancos virtuales) para un fácil financiamiento [20]. Contrario a China, los empresarios peruanos en el sector agro, aun se les dificulta explorar nuevos servicios o productos financieros, en especial si son totalmente virtuales. La referencia [21] es muy claro en esto, que las empresas agroexportadoras en Latinoamérica no invierten en infraestructura ni tecnología, lo que les hace menos rentables.

Esto mencionado, es importante porque si las empresas no están dispuestas o no tienen para invertir en innovación es difícil que exporten [22]; incluso, si llegaren a exportar no van a sobrevivir en el mercado internacional. Ya que, se requiere inversión e innovación en los procesos para ser más competitivo [23] y así poder hacer frente a los entornos globales donde la competencia está un paso por delante en nuevas ideas [24]. Es que contrario a lo que se piensa, la innovación reduce riesgos en la salida de la mercadería al exterior [25] y aumenta la probabilidad de supervivencia de las PYMES [22], [24], [26].

Por otro lado, algunos autores afirman que una de las razones de declive de las agroexportadoras se debe al tamaño,

ya que al ser micros, pequeñas o medianas empresas no tienen el dinero suficiente para adaptarse a los ritmos de la innovación [24], [25], [27], son vulnerables a las barreras comerciales [8], [15] no tienen el personal con experiencia y conocimiento que afronten desafíos, en comparación con las grandes empresas, las cuales cuenta con departamentos especializados [19]. Además, las grandes empresas tienen más probabilidades de subsistir en el mercado internacional porque invierten en I+D, son más productivas y tienen experiencia [26].

Con respecto a resultados relacionados con Perú, se aprecia que la mayoría de los emprendimientos se hacen por necesidad y no por buscar nuevas oportunidades y con respecto al comercio mayorista y minorista, solo el 10% está involucrado en el comercio internacional [9]. Ya que muchos de los peruanos emprenden para satisfacer sus necesidades a corto plazo. Asimismo, en promedio, que de cada 10 empresas que comienzan a exportar en un año determinado, solo una continúa con sus actividades de exportación después de transcurrir 10 años [5], lo que da una probabilidad en promedio del 10%. Pero si se habla específicamente de una región, el asunto es más preocupante; por ejemplo, en el caso de las agroexportadoras de Lambayeque, solo el 50% sobreviven el primer año y pasado los 10 años, este porcentaje baja al 4% [21].

Asimismo, en el contexto de las exportadoras de palta, según la referencia [28], se observa que cada año se suman nuevas empresas exportadoras, por ejemplo, en el 2020 hubo una tasa de ingreso del 34% con 70 ingresos nuevos con una salida de 59 empresas. Del mismo modo, refleja que las empresas ven como una oportunidad la exportación de palta, con un factor de supervivencia del 6% al noveno año. Es que la principal ventaja de Perú en comparación a otros países es la estacionalidad en la que se producen las paltas. Gracias a que entre los meses de mayo y setiembre la producción de los principales competidores es baja, mientras que para Perú son los meses donde hay más producción [7].

Por ello, la investigación propuesta trata sobre la supervivencia de las empresas peruanas exportadoras, específicamente de la palta peruana; ya que es uno de los principales productos que se está exportando. Por lo que, hay una importancia en querer saber cómo ha sido la evolución de estas empresas, teniendo en cuenta que Perú no está pasando por buenos momentos desde ya hace unos años debido a la crisis política, social, el fenómeno del niño y agregando también problemas internacionales.

Asimismo, la información del estudio presenta datos valiosos que pueden influir en la toma de decisiones a nivel empresarial y gubernamental, y podrían orientar estrategias para mejorar el entorno empresarial y promover el crecimiento económico sostenible en el país.

Además, la aplicación del método Kaplan Meier para analizar la supervivencia empresarial en el sector de la palta permitirá obtener resultados precisos, confiables y actualizados que podrán ser utilizados para informar y mejorar las condiciones empresariales en Perú y contribuir al cuerpo de investigaciones, especialmente en lo que respecta a la

supervivencia empresarial y la competitividad en el contexto de la globalización. Así como, generar el interés en los investigadores para analizar las causas de los resultados presentados y así seguir aportando en el campo científico.

## II. MARCO TEÓRICO

El comercio internacional se caracteriza por la interacción económica entre individuos privados que residen en diferentes naciones [29], en un entorno distinto debido a las variaciones en políticas, costumbres, idiomas y otros factores. Este fenómeno se observa a nivel global y abarca la transferencia de capitales, productos y servicios a través de fronteras internacionales o territorios, facilitada por la demanda o el deseo de adquirir productos o servicios que no están disponibles localmente [30].

En el caso del comercio internacional de la palta, en los últimos 10 años, se ha visto una demanda de palta para el consumo con un crecimiento en promedio del 15% [31], en especial de la variedad Hass; la cual se caracteriza por su tamaño, valor nutricional y tiempo de maduración [32]. Es que este crecimiento es el resultado de los hábitos saludables de los países con altos ingresos; de los que destacan Estados Unidos, la Unión Europea y China [33]. Lo que lo hace un producto negocio atractivo la comercialización internacional de la palta, no solo en su versión original sino también en sus derivados. Asimismo, los países proveedores que lideran la exportación de palta está México, Perú y Chile, en ese orden respectivo.

Ahora bien, Perú se ha caracterizado por tener un crecimiento importante en la exportación de paltas, especialmente de la variedad Hass [34]. Lo que le ha permitido coronarse como el segundo mayor exportador de palta, después de México [6], [35] y el primer lugar en la exportación a Europa [31].

Según la referencia [36], los factores que influyen en la exportación de palta peruana son la producción y el precio unitario; es decir, que mientras más producción haya y el precio sea mayor, más son las exportaciones de la palta. Por otro lado, son dos los factores que influyen aparte de la producción, los cuales son las características de las empresas como su tamaño u organización, y estándares o certificaciones internacionales [37]. Tal parece que estos factores están de acuerdo con la literatura revisada, ya que el tamaño y como está conformada la empresa influye en los resultados; además, tener certificaciones internacionales asegura la calidad del producto y genera confianza en los clientes.

Es que la diferenciación de las exportaciones peruanas de palta son el reflejo de lo que dice la teoría dada por Adam Smith. En esta habla de la importancia de la especialización ya que de esta manera permitirá que seas el mejor en lo que haces, aumente tu demanda y disminuya tus costes [38], [39]. Sin embargo, también depende de otros factores como lo explica la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo. Esta teoría enfatiza que los países deberían especializarse en la producción de bienes que pudieran fabricar con menor costo en comparación con otros países [40] y donde tuvieran ventajas comparativas como recursos naturales o mano de obra, sin necesidad de recurrir al

dumping; lo que les permitiría exportar productos competitivos [41].

Por otro lado, como se ha visto en párrafos anteriores, la participación del estado influye en la supervivencia de las empresas. Por ejemplo, la Ley N° 30056, la cual trata sobre la facilitación de la inversión, impulso del desarrollo productivo y promoción del crecimiento empresarial, influye en la supervivencia de las empresas exportadoras de palta en Perú. Ya que, el acceso a financiamiento y los incentivos fiscales pueden favorecer a las empresas y más a las pequeñas. han favorecido a las empresas más grandes, mientras que la simplificación de trámites y el apoyo específico han beneficiado a micro y pequeñas empresas.

Ahora bien, el índice de Balassa proporciona indicadores similares a la aplicación del Kaplan Meier en la supervivencia de empresas exportadoras de palta. Ante esto, el índice de Balassa se caracteriza por reflejar la ventaja comparativa de un producto con respecto a otros del mismo sector. En este índice, se puede aplicar a las exportaciones pero si se quiere un mayor análisis también a las importaciones, cabe recalcar que se puede aplicar al valor FOB y a la cantidad.[42]

Ahora bien, para comprender mejor los resultados del estudio, es importante saber cómo es la clasificación por tamaño de las empresas peruanas. Para este caso, la clasificación se ha tomado en cuenta el informe de Sunat [43]:

- Grande: ventas anuales > 2,300 UIT
- Mediana: ventas anuales entre  $1,700 < y \leq 2,300$  UIT
- Pequeña: ventas anuales entre  $150 < y \leq 1,700$  UIT
- Micro: ventas anuales  $\leq 150$  UIT

## III. METODOLOGÍA

Este estudio es tipo básico, debido a que no se soluciona nada sino solo se presenta datos de la investigación sobre la variable para compararlo con teorías que lo aprueben o descarten [44]. Además, tiene un enfoque cuantitativo, por el uso y análisis de cantidades numéricas [45]. En esta investigación se pretende hacer eso, analizar datos obtenidos y de esa manera responder a la pregunta de investigación.

Del mismo modo, es de alcance descriptivo, ya que se puede visualizar a la variable en su entorno natural, sin agregar ningún factor que le altere, y se puede analizar por medio de métodos estadísticos [46]. En el estudio se aplicó, para describir como cuantas empresas han sobrevivido en el periodo de estudio. El método es no experimental, ya que no se interfiere en el proceso del objeto de estudio [47]. Precisamente en el estudio, se recolectó hechos resaltantes de investigaciones de autores y opiniones sobre la supervivencia de las agroexportadoras de palta de Perú, para que al final se logre tener una idea unificada del tema. El diseño metodológico es longitudinal ya que se analiza a la variable en diferentes tiempos [46], en este caso se hace de manera anual en el periodo 2014 – 2023. La población es por lo general un grupo de objetos de investigación que tienen en común ciertas características como lugar de origen, nivel socioeconómico, nivel de desarrollo, entre otros [48]; en este

estudio, está constituida por todas las empresas agroexportadoras de palta.

La técnica es revisión documental, ya que permite recolectar datos e información de distintos autores relacionados al tema de investigación, las cuales pueden estar presentes en diferentes formatos [49], para este caso, se empleará una plantilla de Excel como herramienta metodológica para la recopilación y análisis de datos; la data es extraída de SUNAT. En cuanto al instrumento, se utilizará una guía de revisión documental, que como dice la referencia [50], se trata de una guía que permite juntar la información, de tal manera, que se pueda tratar esa información de la manera más ágil; esta puede ser a criterio del investigador.

Ahora bien, para el estudio se requiere del método de Kaplan Meier, el cual fue propuesto por Edwuard L. Kaplan y Paul Meier, al inicio para aplicación de estudios clínicos, donde se buscaba estimar la tasa de supervivencia de las personas [10]. Sin embargo, años posteriores se empezó a aplicar en otras áreas como negocios; es por ello, que se emplea este índice para responder a la pregunta de investigación de este estudio, con el fin de conocer la supervivencia de las empresas peruanas exportadoras de palta por tamaños. Asimismo, se va a utilizar la siguiente fórmula:

$$S(t_j) = \frac{n_j - d_j}{n_j} * S(t_{j-1}) \quad 1$$

Donde:

$n_j$  = número de empresas activas en  $t_j$ . Número de empresas en riesgo  $t_j$ .

$d_j$  = número de empresas que cierran en  $t_j$ .

De acuerdo con Kaplan y Meier en 1958, la supervivencia empresarial para un año determinado dentro de un periodo específico se calcula multiplicando la supervivencia acumulada del año anterior por la supervivencia de ese año. En el denominador de la fracción se ubica el número total de empresas activas  $n_j$  expuestas al riesgo, mientras que en el numerador se resta el número de empresas  $d_j$  que cerraron durante ese año.

#### IV. RESULTADOS

Antes de saber cuál es la supervivencia de las empresas exportadoras de palta en el Perú, se presenta un panorama general de las exportaciones peruanas para así comprender mejor, el movimiento de las empresas.

##### A. Exportaciones peruanas de palta

Las exportaciones de palta han crecido un 15.29% en promedio, durante el periodo y según la Tabla 1, se aprecia que en el año 2021 se exportó 1013.74 millones de dólares americanos, siendo el mayor valor del periodo, reflejo de un incremento del precio con respecto al año anterior; del mismo modo, en el 2023 es cuando se exportó la mayor cantidad con 599.02 kg. Cabe recalcar que en el 2017 es donde se tuvo el mayor crecimiento anual en valor con 48.17%, seguido del 2021 en valor con 33.76% y 2018 en cantidad con 45.98%. Además,

en el 2017 y 2019 se obtuvo los mejores precios FOB con \$2.38 y \$2.42 respectivamente, valores que no se han alcanzado en los años posteriores.

TABLA I  
EXPORTACIONES DE PALTA EN MILLONES DE USD FOB Y TONELADAS,  
PERIODO 2014-2023

| Año  | USD FOB | PESO (Tm) |
|------|---------|-----------|
| 2014 | 299.88  | 0.179     |
| 2015 | 306.27  | 0.176     |
| 2016 | 396.89  | 0.194     |
| 2017 | 588.09  | 0.248     |
| 2018 | 723.05  | 0.361     |
| 2019 | 757.15  | 0.313     |
| 2020 | 757.9   | 0.411     |
| 2021 | 1013.74 | 0.526     |
| 2022 | 884.08  | 0.584     |
| 2023 | 963.25  | 0.599     |

Nota. Elaborada con datos de Sunat

Ahora bien, la Ilustración 1 es un reflejo del crecimiento de la cantidad de empresas exportadoras de palta cada año, donde se observa que a la par del aumento de las exportaciones en el 2021, también hubo un incremento del 22.17%, con respecto al año anterior, de empresas exportadoras con un total de 259, aclarando que también es el mayor crecimiento del periodo. Asimismo, en el 2023 se presenta la mayor cantidad de empresas exportadoras de palta, con un total de 331, siendo el segundo mayor crecimiento del periodo en un 21.25%. Por otra parte, el menor crecimiento de cantidad de empresas se dio en el 2019 con 2% aproximadamente, y en general, la cantidad de empresas exportadoras creció en el periodo un 12.82% en promedio.



Fig. 1 Evolución de la cantidad de empresas exportadoras de palta, periodo 2014-2023

Nota. Elaborada con datos de Sunat.

##### B. Ingreso y salidas de las empresas exportadoras de palta en el Perú

Por otra parte, la tasa de ingreso de empresas exportadoras de palta es del 29% en promedio; superior a la tasa de salida en

promedio que es del 20%. No cabe duda, que mayores son las empresas exportadoras de palta que ingresan a las que salen como también se vio reflejado en la Ilustración anterior. Además, se puede observar en la Ilustración 2, que en el 2016 se tuvo la mayor tasa de ingreso en el periodo con 36%, seguido del 2023 que fue 34%. También, se observa que para el 2021, el año de mayor crecimiento, la tasa de ingreso fue del 33%, y tuvo una tasa de salida del 13%, el menor valor del periodo. Algo interesante a considerar, es que para el 2023 la cantidad de empresas aumentaron pero también salieron la mayor cantidad de empresas en el periodo, con un ingreso de 111 empresas y una salida de 66 empresas.



Fig. 2 Tasa de entrada y salida de empresas agroexportadoras de palta, periodo 2014-2023  
Nota. Elaborada con datos de Sunat.

Asimismo, se aprecia que el 2019 fue un año donde las salidas fueron mayores a las entradas, un reflejo que para las empresas es difícil mantenerse en el mercado por distintos factores, al igual que en el 2022; pero también, aplica a los años donde el margen de diferencia entre las tasas es corta como en el 2015, 2017 y 2018. Por otro lado, los años restantes, especialmente en el 2021 y el 2016, se observa un margen más largo entre las tasas, siendo la tasa de ingreso mayor a la tasa de salida; un reflejo de las oportunidades de negocio que se tiene en el mercado de paltas. En general se aprecia un mercado de oportunidades pero muy competitivo y difícil de mantenerse.

### C. Supervivencia de las empresas exportadoras de palta

En general, la probabilidad de permanencia de una empresa exportadora de palta por un periodo de 10 años es del 6%. Asimismo, durante el periodo 2014 y 2023 la supervivencia de las empresas exportadoras de palta muestra una disminución significativa, la Ilustración 3, muestra que al primer año el 41% de las empresas cerraron y se refleja una supervivencia acumulativa del 59% al segundo año y un 41% al tercer año.

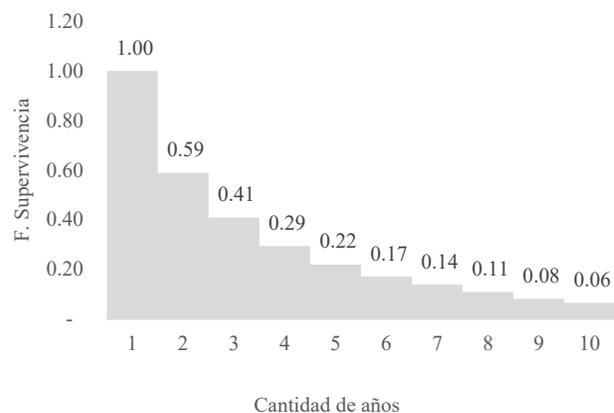


Fig. 3 Factor de supervivencia de agroexportadoras de palta, 2014-2023  
Nota. Elaborada con datos de Sunat.

En cuanto a los tamaños de las empresas, la Figura 4 muestra que las grandes empresas tienen una probabilidad de duración hasta el año 10 del 19% y después del primer año, sólo un 22% salen del mercado. Por otro lado, las medianas empresas manifiestan solamente, una probabilidad de supervivencia del 3% al año 10 y al término del primer año, tienen un 36% de salida del mercado; asimismo, las pequeñas tienen una probabilidad de supervivencia del mismo tiempo, del 2% y salen en el primer año el 42% de ellas. Por último, se tiene que las microempresas son las que menos sobreviven en el tiempo, ya que muestran una probabilidad de supervivencia de sólo 0.29% pero hasta el sexto año, una probabilidad del 0% hasta el décimo año, asimismo, salen el primer año el 78% de ellas y solo el 22% sobreviven.

Asimismo, las grandes empresas tienen mayores probabilidades de supervivencia hasta el cuarto año con un poco más del 50%, pero hasta el quinto año con 43%. Las medianas empresas tienen más probabilidad de sobrevivir hasta el segundo año igual que las pequeñas empresas con el 59% y 61% de probabilidad respectivamente. En cuanto a las microempresas, están no tienen mucha posibilidad de supervivencia en el mercado, ya que su máxima probabilidad de permanencia en el mercado es hasta un año.

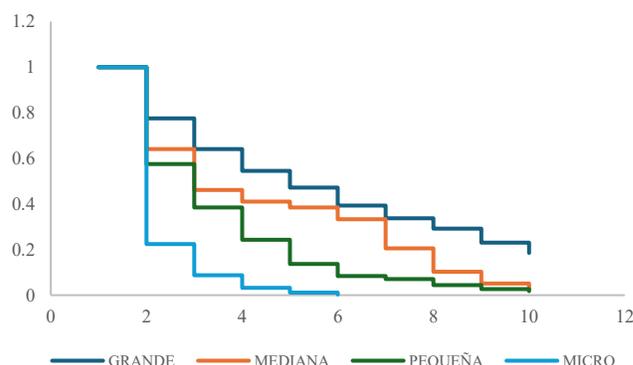


Fig. 4 Factor de supervivencia de agroexportadoras de palta por tamaño, 2014-2023  
Nota. Elaborada con datos de Sunat.

## V. DISCUSIÓN

Al determinar la supervivencia de las empresas exportadoras de palta en Perú se revela la importancia del tamaño de la empresa en su capacidad para mantenerse en el mercado internacional. Los principales resultados muestran que las microempresas tienen una tasa de supervivencia mucho menor en comparación con las grandes empresas, lo que les da la razón a las referencias [15], [24], quienes afirman que su tamaño no les permite contratar personal especializado y no tienen la capacidad de acceder a la innovación. Confirmando la hipótesis general del estudio, que sugiere que el tamaño es un factor determinante en la duración y estabilidad de las agroexportadoras de palta en Perú. En contraste, las referencias [36], [37] manifiestan que las empresas exportadoras de palta en Perú también enfrentan retos específicos, a parte del tamaño, como la estacionalidad de la producción y las fluctuaciones en los precios internacionales, que no siempre son capturados en estudios más generales sobre la supervivencia empresarial.

El crecimiento sostenido en las exportaciones de palta en Perú durante el periodo 2014 -2023 refleja el fortalecimiento del sector agroexportador en alineación con las tendencias globales de demanda de alimentos saludables por países con altos ingresos como Estados Unidos y China [31], [33]. Como lo es la variedad Hass que, gracias a su tamaño, valor nutricional y tiempo de maduración, ha contribuido a que Perú se destaque como el segundo país de mayor exportación de palta, después de México [6], [35]. Además, este crecimiento de las exportaciones de palta también se debe gracias a que, entre mayo y setiembre de 2020, donde la producción de los principales competidores es menor, en Perú es su mayor pico de producción [7]. Esto refuerza la relevancia de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo [40], [41], donde Perú alcanzó una ventaja estacional y climática para exportar paltas cuando otros países productores tuvieron una baja producción.

La alta tasa de ingreso de nuevas empresas exportadoras, junto con la igualmente alta tasa de salida, subraya la volatilidad y los desafíos del sector; donde influye factores como el financiamiento limitado, la falta de innovación y la poca capacitación del recurso humano contribuyeron a la inestabilidad. Para la referencia [21], las empresas agroexportadoras en Latinoamérica no invierten en los factores antes señalados, por ello la rentabilidad es baja y según [8], la experiencia y la adaptación a las regulaciones internacionales son cruciales para la supervivencia también. Así mismo en el Perú la mayoría de los emprendimientos se originan desde una necesidad [9] y como la exportación de palta se ha vuelto una oportunidad para generar ingresos en el momento, por eso, se aprecia el ingreso de empresas en cada año [28]; sin embargo, la mayoría de las empresas no plantean objetivos a largo plazo y rápidamente se cambian de rubro o producto para seguir operando, lo que se refleja en las salidas de empresas agroexportadoras de palta.

Por último, los resultados del análisis de Kaplan Meier demuestran las diferencias significativas en las tasas de supervivencia según el tamaño de las empresas. Estudios previos

como los de las referencias [13], [21], ya habían señalado que las grandes empresas tienen más probabilidades de sobrevivir debido a sus mayores recursos y capacidad para innovar; lo cual coincide con los resultados mostrados, donde las micro y pequeñas empresas mostraron tasas de supervivencia más bajas en comparación con las medianas y grandes empresas. Así también, las referencias [26], [27], señalaron que algunas MIPYMES ni llegan a los 6 años, ya que enfrentan mayores barreras financieras y logísticas. Además, según [17], obtener un crédito a través de los bancos o entidades financieras para este sector es bajo; y añadiendo las pocas capacidades en comercio exterior, hace más posible la salida de las MIPYMES que de las grandes empresas.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En conclusión, al determinar la supervivencia de empresas exportadoras de palta por tamaño de Perú, 2014-2023, se puede apreciar que, aunque el mercado de paltas ha crecido significativamente, con un aumento promedio anual de exportaciones del 15.29% y un significativo incremento en el número de empresas exportadoras en el Perú, la supervivencia a largo plazo varía considerablemente según el tamaño de la empresa. Siendo las grandes empresas, las que tienen la mayor probabilidad de permanencia a 10 años (19%), mientras que las medianas y pequeñas empresas tienen probabilidades mucho menores, y las microempresas son las que enfrentan las mayores dificultades ya que no llegan ni a los 10 años.

Al analizar las exportaciones peruanas de palta entre 2014 y 2023, se observa un crecimiento sostenido. El año 2021 destaca por ser el periodo con mayor valor USD FOB exportado, mientras que en términos de cantidad, el 2023 sobresale; este contraste es el reflejo de los altos precios en 2021 frente a los precios bajos en 2023, resultando en un mayor volumen de toneladas exportado pero un valor total inferior. Asimismo, el incremento en las exportaciones en 2021 también se correlaciona con el mayor crecimiento en el número de empresas exportadoras de palta durante el periodo. En general, se puede apreciar que, así como las exportaciones van creciendo también lo hace el número de empresas.

Al analizar el ingreso y salida de las agroexportadoras de palta durante el periodo estudiado, se observa una dinámica constante de ingreso y salida de empresas en el sector. Aunque nuevas empresas ingresan al mercado cada año, reflejo de la percepción de oportunidades en este sector también se registró una alta tasa de salida de empresas. El año 2016 y 2021 destacan por su alta tasa de ingreso de empresas exportadoras de palta y la mayor distancia de márgenes entre las tasas, lo que refleja las oportunidades de mercado para quienes ingresan a la exportación de palta. Contrario a los años 2019 y 2022, los cuales tienen los márgenes de distancia entre entradas y salidas más cortos, siendo en el 2019 la tasa de salida más que el ingreso, reflejo de la alta competitividad en el mercado.

Por último, al aplicar el método Kaplan-Meier, se reveló que pocas empresas exportadoras de palta permanecen activas durante un período largo, como 10 años. Además, las diferencias significativas en la supervivencia de las empresas dependen de su tamaño; ya que las grandes empresas presentan una mayor tasa de supervivencia en comparación con las micro, pequeñas y medianas empresas, destacando la influencia del tamaño en la capacidad de las empresas para enfrentar desafíos y mantenerse en el mercado.

Ante lo expuesto, se recomienda a los funcionarios del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) a realizar estudios adicionales para entender mejor los desafíos únicos del sector agroexportador de palta en el Perú, para tener información actualizada y de esa manera diseñar políticas de apoyo más efectivas y adaptadas a las necesidades particulares especialmente, de las empresas más pequeñas y de los emprendedores.

Se sugiere a los empresarios o emprendedores investigar derivados de la palta para tener mayores oportunidades en otros países y no centralizarse en uno, aprovechando la estación de producción, la tendencia del consumo de palta y la buena aceptación de este producto en otros lugares. Asimismo, de desarrollar proyectos de innovación y mejora de la capacidad tecnológica en el cultivo, manejo postcosecha y comercialización de la palta.

Por otra parte, se incentiva a los funcionarios del Mincetur a crear nuevas estrategias de capacitación para los agroexportadores o aquellas personas que quieran incursionar en las exportaciones de palta, donde se plantee nuevas oportunidades de mercados y de financiamiento para aprovechar la buena aceptación de la palta peruana en el mundo.

Asimismo, se recomienda a los empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas agroexportadoras de palta que formen asociaciones o cooperativas para compartir recursos y conocimientos, reduciendo así los costos operativos y aumentando su competitividad en el mercado internacional. De esa manera, se logrará tener un asesor o personal especializado en temas de comercio exterior y financiamiento para la operatividad de la asociación o cooperativa.

#### REFERENCIAS

- [1] R. Kaplinsky y E. Kraemer-Mbula, "Innovation and uneven development: The challenge for low- and middle-income economies", *Res Policy*, vol. 51, núm. 2, 2022, doi: 10.1016/j.respol.2021.104394.
- [2] J. Kyove, K. Streltsova, U. Odibo, y G. T. Cirella, "Globalization Impact on Multinational Enterprises", *World*, vol. 2, núm. 2, pp. 216–230, abr. 2021, doi: 10.3390/world2020014.
- [3] Á. S. Zapata, A. Brooks, y D. E. R. Ramón, "Rising consumption and decreasing opportunities: small-scale farmers excluded from Colombia's avocado boom", *Mundo Agrario*, vol. 24, núm. 55, abr. 2023, doi: 10.24215/15155994e208.
- [4] FAOSTAT, "Crops and livestock products: World avocado crops 2020". [En línea]. Disponible en: <https://www.fao.org/faostat/en/#data/QCL>
- [5] Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), "Plan Estratégico Nacional Exportador 2025", 2020. Consultado: el 26 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>
- [6] Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) y Promperú, "Resultados de Exportaciones Perú 2023", 2024. Consultado: el 26 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://exportemos.pe/recursos/31154/resultados-de-exportaciones-peru-2023>
- [7] H. J. Salas, "Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano", *Dominio de las Ciencias*, 2020, Consultado: el 15 de abril de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/1343>
- [8] P. M. Huertas, "Probabilidad de supervivencia de la empresa agroexportadora peruana en sus nuevas relaciones comerciales de exportación.", Universidad Privada del Norte, Lima, 2023. Consultado: el 26 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/11537/35108>
- [9] J. Serida, J. Alzamora, C. Guerrero, A. Borda, y O. Morales, "Global entrepreneurship monitor Perú 2019-2019", 2020. Consultado: el 26 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://hdl.handle.net/20.500.12640/2070>
- [10] M. López, "Incidencia de los factores estratégicos y de contexto en la supervivencia exportadora: El caso de la industria manufacturera en Colombia", Valencia, 2021. Consultado: el 27 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=309738>
- [11] W. Du y M. Li, "Influence of environmental regulation on promoting the low-carbon transformation of China's foreign trade: Based on the dual margin of export enterprise", *J Clean Prod*, vol. 244, 2020, doi: 10.1016/j.jclepro.2019.118687.
- [12] W. Chen, R. Jin, y Y. Xie, "Strategic flexibility or persistence? Examining the survival path of export enterprises under COVID-19", *Chinese Management Studies*, vol. 17, núm. 2, pp. 320–342, 2023, doi: 10.1108/CMS-07-2021-0313.
- [13] P. Rodríguez, M. D. Guerrero, y M. Luque, "Survival in the agri-food industry: internationalisation and manager gender in Spanish SMEs", *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 44, núm. 4, pp. 359–385, 2021, doi: 10.1504/IJESB.2021.119729.
- [14] H. Sanhokwe, "Opportunity Recognition and Discontinuation of Ownership in SMEs: The Role of Innovation, Opportunity Exploitation, and Instrumental Risk-Taking", *Journal of Small Business Strategy*, vol. 32, núm. 3, pp. 98–112, 2022, doi: 10.53703/001c.35771.
- [15] R. Sisto, A. Marseglia, y E. Sica, "Agri-food exports and challenges of foreign markets for a small region: A network approach", *Economy of Regions*, vol. 17, núm. 2, pp. 607–618, 2021, doi: 10.17059/ekon.reg.2021-2-18.
- [16] M. Al Dhaheer, S. Z. Ahmad, A. R. Abu Bakar, y A. Papastathopoulos, "Dynamic capabilities and SMEs competitiveness: the moderating effect of market turbulence", *Journal of Asia Business Studies*, vol. 18, núm. 2, pp. 277–298, 2024, doi: 10.1108/JABS-03-2023-0106.
- [17] O. A. Chávez, "Un análisis de supervivencia de los pequeños agroexportadores del sector no tradicional en Perú", *Global Business Administration Journal*, vol. 5, núm. 1, pp. 35–45, ene. 2022, doi: 10.31381/gbaj.v5i1.4322.
- [18] I. Steinerowska-Streb, "Managers' mindfulness concerning institutional obstacles and the survival of SMEs", *Journal of Business Economics and Management*, vol. 23, núm. 3, pp. 569–585, feb. 2022, doi: 10.3846/jbem.2022.16114.
- [19] R. Jorge-Martín, "Barreras a la supervivencia exportadora", *Anuario Jurídico y Económico Escurialense*, núm. 56, pp. 231–262, feb. 2023, doi: 10.54571/ajee.564.
- [20] N. Zhou y R. Sun, "Coping with the storm: The role of fintech in SME survival", *International Review of Financial Analysis*, vol. 93, 2024, doi: 10.1016/j.irfa.2024.103157.
- [21] K. V. Carrasco, F. D. Heredia, J. C. Montes, A. L. Pantaleón, y M. D. P. Pintado, "Supervivencia de las empresas agroexportadoras del departamento de Lambayeque-Perú, 2013-2022", LACCEI (Latin American and Caribbean Consortium of Engineering Institutions), dic. 2023. doi: 10.18687/leird2023.1.1.202.

- [22] S. P. S. Rossi, G. Bonanno, M. Giansoldati, y T. Gregori, "Export starters and exiters: Do innovation and finance matter?", *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 56, pp. 280–297, mar. 2021, doi: 10.1016/j.strueco.2020.11.004.
- [23] N. Čučković y V. Vučković, "COVID-19 and Global Value Chains Participation: Export Performance of Croatian Firms", *South East European Journal of Economics and Business*, vol. 18, núm. 1, pp. 58–70, 2023, doi: 10.2478/jeb-2023-0005.
- [24] M. Luque y P. Rodríguez, "Internationalization and survival of the agri-food sme in Southern Spain | Internacionalización y supervivencia de la pyme agroalimentaria del sur de España", *ITEA Informacion Tecnica Economica Agraria*, vol. 117, núm. 5, pp. 580–597, 2021, doi: 10.12706/itea.2021.008.
- [25] M. Dai, H. Liu, y L. Lin, "How innovation impacts firms' export survival: Does export mode matter?", *World Econ*, vol. 43, núm. 1, pp. 81–113, ene. 2020, doi: 10.1111/twec.12847.
- [26] K. Reddy y S. Sasidharan, "Innovative efforts and export market survival: Evidence from an emerging economy", *Technol Forecast Soc Change*, vol. 186, 2023, doi: 10.1016/j.techfore.2022.122109.
- [27] U. Jitsutthiphakorn, "Innovation, firm productivity, and export survival: firm-level evidence from ASEAN developing countries", *J Econ Struct*, vol. 10, núm. 1, p. 22, dic. 2021, doi: 10.1186/s40008-021-00251-7.
- [28] A. L. Pantaleón, I. I. Medina, y J. C. Montes, "Estimador de Kaplan Meier en la supervivencia de las empresas exportadoras de palta (Persea americana) en el Perú, 2012-2020", *UCV HACER*, vol. 10, núm. 3, oct. 2021, doi: 10.18050/RevUCVHACER.v10n3a3.
- [29] M. J. Urrosolo y E. M. Martínez, *Gestión administrativa del comercio internacional 2.ª edición*. Ediciones Paraninfo, S.A, 2022. [En línea]. Disponible en: <https://books.google.com.pe/books?id=d6V3EAAQBAJ>
- [30] S. Fouad, *El comercio internacional: Dominar los mercados globales, su guía completa para el comercio internacional*. Mil Millones De Conocimientos, 2024.
- [31] R. Pedreschi *et al.*, "Short vs. Long-Distance Avocado Supply Chains: Life Cycle Assessment Impact Associated to Transport and Effect of Fruit Origin and Supply Conditions Chain on Primary and Secondary Metabolites", *Foods*, vol. 11, núm. 12, 2022, doi: 10.3390/foods11121807.
- [32] M. C. T. Madroño y J. T. González, "Avocado Marketing in Colombia | El mercado del aguacate en Colombia", *Apuntes del Cenes*, vol. 42, núm. 75, pp. 273–292, 2023, doi: 10.19053/01203053.v42.n75.2023.15286.
- [33] L. F. Pérez y M. I. Gómez, "Public-private strategies to establish a successful avocado export cycle: cases from Colombia", *J Agribus Dev Emerg Econ*, vol. 12, núm. 4, pp. 620–640, 2022, doi: 10.1108/JADEE-11-2021-0275.
- [34] D. A. Escalante, J. M. Olivera, M. R. Miranda, y P. B. Venegas, "Peruvian Agro-Export Sector: a Competitiveness Study on Their Main Products in the Period 2010-2019", *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, vol. 17, núm. 2, pp. 34–50, 2023, doi: 10.58416/GCG.2023.V17.N2.01.
- [35] D. A. Escalante, J. M. Olivera, M. R. Miranda, y P. B. Venegas, "Peruvian Agro-Export Sector: a Competitiveness Study on Their Main Products in the Period 2010-2019 | Agroexportação no Peru: Uma análise da competitividade dos principais produtos agrícolas de exportação peruanos (2010 - 2019) | La agro exportación en el", *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, vol. 17, núm. 2, pp. 34–50, 2023, doi: 10.58416/GCG.2023.V17.N2.01.
- [36] J. C. Quispe, S. L. Aguilar, B. E. Cutipa, R. Madueño, y R. N. Tairo, "Factores determinantes de la exportación de palta en Perú, 2008-2020", *Revista Alfa*, vol. 6, núm. 18, pp. 524–536, dic. 2022, doi: 10.33996/revistaalfa.v6i18.188.
- [37] J. I. Jauregui y D. Y. Ramírez, "Factores que influyen en las exportaciones de palta hass de las empresas de la región La Libertad - Perú: características de la empresa, nivel de producción, estándares y certificaciones de calidad en el periodo 2014-2018", Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima, 2021. [En línea]. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10757/655597>
- [38] M. Gaul, "Robert Torrens' model of trade and growth: genesis and implications for the discovery of comparative advantage", *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 28, núm. 2, pp. 201–228, 2021, doi: 10.1080/09672567.2020.1785521.
- [39] J. Graafland y T. R. Wells, "In Adam Smith's Own Words: The Role of Virtues in the Relationship Between Free Market Economies and Societal Flourishing, A Semantic Network Data-Mining Approach", *Journal of Business Ethics*, vol. 172, núm. 1, pp. 31–42, ago. 2021, doi: 10.1007/s10551-020-04521-5.
- [40] S. Jerzy y O. Oleksandr, "International Trade Theories and Decision-Making Areas in the Field of Development Strategy", *WSEAS Transactions on Business and Economics*, vol. 19, pp. 521–530, 2022, doi: 10.37394/23207.2022.19.47.
- [41] T. P. Bagchi, R. P. Mohanty, y S. Sinha, "A tutorial on optimisation involving the David Ricardo theory on comparative advantage", *International Journal of Industrial and Systems Engineering*, vol. 44, núm. 1, pp. 34–51, 2023, doi: 10.1504/IJISE.2023.130918.
- [42] J. M. Contreras y J. A. Leos, "Nota metodológica sobre el índice de ventaja comparativa revelada normalizada", *Metodologías y herramientas para la investigación*, vol. 9, 2021, [En línea]. Disponible en: <http://repositorio.chapingo.edu.mx:8080/handle/20.500.12098/925>
- [43] Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat), "INFORME N.º 0057-2021-SUNAT/7T0000 MATERIA", 2021. Consultado: el 28 de marzo de 2024. [En línea]. Disponible en: <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2021/informe-oficios/i057-2021-7T0000.pdf>
- [44] P. A. Rebollo y E. M. Ábalos, *Metodología de la Investigación/Recopilación*, Autores de Argentina. 2022.
- [45] J. Eloranta, J. Ojala, H. Valtonen, y E. Poso, "Between the number and the word: quantitative methods in business history revisited", *Revista de Historia Industrial*, vol. 32, núm. 88, pp. 19–48, jul. 2023, doi: 10.1344/rhihr.40896.
- [46] H. Galindo, *Estadística para no estadísticos. Una guía básica sobre la metodología cuantitativa de trabajos académicos*. Área de Innovación y Desarrollo, 2020. doi: 10.17993/EcoOrgyCso.2020.59.
- [47] L. E. Pereyra, *Metodología de la investigación*. Klik, 2020.
- [48] E. M. M. Castro, "Biostatistics applied in clinical research: basic concepts", *Revista Médica Clínica Las Condes*, vol. 30, núm. 1, pp. 50–65, ene. 2019, doi: 10.1016/j.rmcl.2018.12.002.
- [49] J. Tejero, *Técnicas de investigación cualitativa en los ámbitos sanitario y sociosanitario*. Ediciones de la Universidad de Castilla, 2021. doi: 10.18239/estudios\_2021.171.04.
- [50] J. Arias, *Técnicas e instrumentos de Investigación científica*. Enfoques Consulting, 2021. [En línea]. Disponible en: [https://www.researchgate.net/publication/350072286\\_TECNICAS\\_E\\_INSTRUMENTOS\\_DE\\_INVESTIGACION](https://www.researchgate.net/publication/350072286_TECNICAS_E_INSTRUMENTOS_DE_INVESTIGACION)