

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), marzo-abril 2026,
Volumen 10, Número 2.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v10i2

DETERMINANTES DEL DESEMPEÑO EXPORTADOR DE LA PALTA PERUANA 2019-2024

**DETERMINANTS OF EXPORT PERFORMANCE OF
PERUVIAN AVOCADO 2019-2024**

Henry Balois Lujan Acevedo

Universidad Peruana Unión, Perú

Roberto Macha Huaman

Universidad Peruana Unión, Perú

Sintia Torres Marlo

Universidad Peruana Unión, Perú

Determinantes del Desempeño Exportador de la Palta Peruana 2019-2024

Henry Balois Lujan Acevedo¹

henrylujan@upeu.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0002-0407-6147>

Universidad Peruana Unión

Perú

Roberto Macha Huaman

roberto.macha@upeu.edu.pe

<https://orcid.org/0000-0002-5361-9910>

Universidad Peruana Unión

Perú

Sintia Torres Marlo

sintia11torres1998@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-8947-2789>

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Perú

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es identificar los determinantes del desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024. Se empleó un enfoque cuantitativo, con diseño no experimental longitudinal y método deductivo, aplicando el modelo de ecuaciones estructurales PLS-SEM sobre una muestra de 124 empresas exportadoras, seleccionadas a partir de información oficial de SUNAT y VERITRADE. El modelo analizó cinco variables explicativas: continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados, condiciones de acceso a mercados y tamaño de empresa. Los resultados evidencian que el tamaño de empresa y la continuidad exportadora influyen positiva y significativamente en las exportaciones, mientras que el dinamismo exportador presenta un efecto parcial. La diversificación de mercados y las condiciones de acceso no resultaron estadísticamente significativas. Se recomienda fortalecer políticas de consolidación empresarial y estrategias orientadas a la sostenibilidad exportadora. Entre las limitaciones se reconoce el uso de información secundaria y el enfoque sectorial. El estudio es original al aplicar PLS-SEM al sector agroexportador de palta peruana y concluye que la consolidación empresarial es clave para mejorar el desempeño exportador y la competitividad internacional.

Palabras clave: desempeño exportador, comercio internacional; palta peruana, econometría aplicada, empresas exportadoras

¹ Autor principal

Correspondencia: henrylujan@upeu.edu.pe

Determinants of Export Performance of Peruvian Avocado 2019-2024

ABSTRACT

The objective of this study is to identify the determinants of the export performance of Peruvian avocado during the period 2019–2024. A quantitative approach was applied using a longitudinal non-experimental design and a deductive method. The analysis employed Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) on a sample of 124 exporting firms, based on official data from SUNAT and VERITRADE. Five explanatory variables were evaluated: export continuity, export dynamism, market diversification, market access conditions, and firm size. The results show that firm size and export continuity have a positive and statistically significant effect on export performance, while export dynamism presents a partial effect. Market diversification and access conditions were not statistically significant. The study recommends strengthening firm consolidation policies and strategies aimed at sustaining export activities. Limitations include the use of secondary data and a sector-specific focus. The originality of this research lies in the application of PLS-SEM to the Peruvian avocado export sector. The findings conclude that firm consolidation is essential to enhance export performance and international competitiveness.

Keywords: export performance, international trade, peruvian avocado, applied econometrics, exporting firms

*Artículo recibido 28 febrero 2026
Aceptado para publicación: 28 marzo 2026*



INTRODUCCIÓN

El comercio internacional se ha consolidado como un pilar fundamental en la estrategia de crecimiento de las economías en desarrollo, al permitir la especialización productiva, la generación de divisas y la inserción competitiva en los mercados globales. En este contexto, los países con dotaciones naturales favorables han orientado sus políticas económicas hacia el fortalecimiento de sectores exportadores no tradicionales, particularmente aquellos vínculos a la agroindustria, debido a su capacidad para generar valor agregado, empleo y encadenamientos productivos. El Perú, ha seguido esta trayectoria, posicionándose como uno de los principales exportadores agroalimentarios de América Latina, con un crecimiento sostenido de sus exportaciones no tradicionales durante la última década (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT], 2025; Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo [Promperú], Promperú, 2025).

Dentro de este proceso, la palta se ha consolidado como uno de los productos agroexportables más dinámicos del país, tanto por su creciente demanda internacional como su competitividad en términos de calidad, estacionalidad y acceso a mercados. Durante el período 2019-2024, las exportaciones peruanas de palta experimentaron un incremento significativo en valor y volumen, permitiendo al Perú consolidarse de manera sostenida como el segundo exportador mundial de este producto, solo por detrás de México (International Trade Centre [ITC], 2024). Este desempeño ha sido favorecido por la expansión de los acuerdos comerciales, la modernización de la infraestructura logística y el fortalecimiento de capacidades productivas en el sector agroexportador (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú [Mincetur], 2025; Ministerio de Producción del Perú [Produce], 2025).

No obstante, el crecimiento agregado de las exportaciones no necesariamente refleja un desempeño exportador sólido y sostenible a nivel empresarial. La literatura económica ha señalado que el desempeño exportador no depende únicamente del entorno macroeconómico o del acceso preferencial a los mercados, sino de un conjunto de factores empresariales y estructurales que condicionan la capacidad de las firmas para acceder, consolidarse y competir en los mercados internacionales a lo largo del tiempo (Milesi y Aggio, 2008; Cruz-López et al., 2022). En este sentido, el desempeño exportador debe entenderse como un proceso dinámico, en el cual las empresas desarrollan capacidades



organizacionales, productivas y comerciales que les permiten sostener su participación internacional frente a entornos altamente competitivos.

Diversos estudios han identificado que factores como la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados, las condiciones de acceso a los mercados y el tamaño de empresa influyen de manera diferenciada en la estabilidad y evolución de las exportaciones. La continuidad exportadora, por ejemplo, refleja la capacidad de las empresas para sostener relaciones comerciales en el tiempo, capitalizar la experiencia acumulada y reducir los costos asociados a la entrada y salida de los mercados internacionales (Milesi y Aggio, 2008; Guardamino & Egoávil, 2021). De manera complementaria, el dinamismo exportador está asociado a la capacidad de crecimiento sostenido de las exportaciones, lo cual depende de mejoras en productividad, innovación y adaptación a las exigencias de los mercados de destino (Martos-Pedrero et al., 2025).

En cuanto a la diversificación de mercados, ha sido considerada un mecanismo relevante para reducir la vulnerabilidad frente a choques externos y concentraciones excesivas de demanda, aunque su impacto sobre el desempeño exportador no es uniforme y depende del tipo de producto, la estructura empresarial y el contexto institucional (Wang y Liu, 2023). En paralelo, las condiciones de acceso a los mercados, particularmente a través de acuerdos comerciales, han facilitado la inserción de los productos peruanos en mercados internacionales; sin embargo, la evidencia empírica sugiere que el acceso preferencial no garantiza, por sí solo, el éxito exportador si las empresas no desarrollan capacidades internas suficientes (Milesi y Aggio, 2008; Mrázová, 2024). Finalmente, el tamaño de la empresa constituye un factor clave, dado que las empresas de mayor escala suelen contar con mayores recursos financieros, tecnológicos y organizacionales para sostener procesos de internacionalización más estables (Ben Naceur et al., 2007; Haddoud et al., 2023).

En el caso peruano, pese al dinamismo observado en las exportaciones de palta, persisten desafíos estructurales vinculados a la concentración de mercados, la competencia internacional, las exigencias técnicas y sanitarias, así como la heterogeneidad empresarial del sector agroexportador. Estas limitaciones afectan particularmente a las pequeñas y medianas empresas, las cuales enfrentan mayores dificultades para sostener su presencia en los mercados internacionales, diversificar destinos y adaptarse a los estándares globales de calidad y sostenibilidad (Avenyo y Tregenna, 2025; Merín-Rodríguez



et al., 2025). En consecuencia, resulta necesario profundizar en el análisis de los factores que explican el desempeño exportador del sector paltero peruano, más allá de la evolución agregada de las exportaciones.

En este marco, el objetivo de la presente investigación es identificar los determinantes del desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024, evaluando empíricamente la influencia de la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados, las condiciones de acceso a los mercados y el tamaño de empresa. El estudio aporta evidencia empírica relevante para la literatura sobre comercio internacional y desempeño exportador en economías en desarrollo, y genera insumos útiles para el diseño de estrategias empresariales y políticas públicas orientadas al fortalecimiento, sostenibilidad y competitividad del sector agroexportador de palta en el Perú.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. En la primera sección se presenta la revisión de la literatura relacionada con el desempeño exportador, con énfasis en los principales factores empresariales identificados por la literatura reciente. En la segunda sección se describe la metodología empleada. En la tercera sección se exponen y discuten los resultados obtenidos a partir del modelo de ecuaciones estructurales PLS-SEM. Finalmente, el trabajo concluye con las principales conclusiones y sus implicaciones para la gestión empresarial y el diseño de políticas de promoción exportadora.

Revisión de Literatura

La literatura reciente sobre desempeño exportador coincide en que la capacidad de las empresas para sostener su presencia en los mercados internacionales no depende exclusivamente del acceso a mercados o del crecimiento agregado de las exportaciones, sino del desarrollo de capacidades internas que permiten consolidar procesos de internacionalización estables. En economías en desarrollo, el desempeño exportador ha sido analizado como un fenómeno multidimensional, influenciado por factores empresariales, estructurales e institucionales que interactúan de manera dinámica a lo largo del tiempo (Milesi y Aggio, 2008; Cruz-López et al., 2022).

Uno de los factores más relevantes identificados en la literatura es la continuidad exportadora, entendida como la capacidad de las empresas para mantener operaciones de exportación de forma sostenida. Estudios empíricos muestran que la experiencia acumulada reduce los costos de transacción, fortalece las relaciones comerciales y mejora la capacidad de adaptación a las exigencias de los mercados



internacionales, generando efectos positivos sobre el desempeño exportador (Guardamino y Egoávil, 2021; Xu et al., 2025). La continuidad exportadora, por tanto, refleja procesos de aprendizaje organizacional que contribuyen a la estabilidad de las exportaciones en el tiempo.

El dinamismo exportador ha sido abordado como una medida del crecimiento y la capacidad de expansión de las exportaciones. Investigaciones recientes señalan que el dinamismo está asociado a mejoras en productividad, innovación y adopción de prácticas sostenibles, particularmente en el sector agroexportador (Martos-Pedrero et al., 2025; Santa María et al., 2025). No obstante, la evidencia empírica muestra resultados heterogéneos, sugiriendo que el crecimiento exportador no siempre se traduce en un desempeño exportador estructuralmente sólido, especialmente cuando las empresas enfrentan restricciones tecnológicas o financieras.

Por su parte, la diversificación de mercados ha sido analizada como una estrategia para reducir la vulnerabilidad frente a choques externos y la concentración de la demanda. Algunos estudios destacan que la diversificación contribuye a estabilizar las exportaciones y ampliar oportunidades comerciales (Wang y Liu, 2023); sin embargo, otros trabajos advierten que sus efectos dependen del tipo de producto, el grado de especialización y la capacidad organizacional de las empresas, por lo que su impacto sobre el desempeño exportador no es necesariamente uniforme (Merín-Rodrigáñez et al., 2025).

Las condiciones de acceso a los mercados, particularmente a través de acuerdos comerciales, han facilitado la inserción de productos agroexportadores en mercados internacionales. No obstante, la literatura reciente coincide en que el acceso preferencial no garantiza por sí mismo un mejor desempeño exportador si las empresas no desarrollan capacidades productivas y comerciales suficientes para competir en entornos abiertos (Milesi y Aggio, 2008; Mrázová, 2024). En este sentido, el éxito exportador depende menos del acceso arancelario y más de la capacidad de las empresas para operar eficientemente en mercados altamente competitivos.

Finalmente, el tamaño de la empresa ha sido identificado como un determinante clave del desempeño exportador, las empresas de mayor tamaño suelen contar con mayores recursos financieros, tecnológicos y organizacionales, lo que les permite absorber riesgos, invertir en innovación y sostener procesos de internacionalización más estables (Ben Naceur et al., 2007; Haddoud et al., 2023).



En conjunto, la literatura evidencia que el desempeño exportador es el resultado de la interacción entre múltiples factores empresariales, cuyos efectos no son homogéneos y dependen del contexto sectorial e institucional. Sin embargo, persiste una limitada evidencia empírica aplicada al sector agroexportador de la palta en economías en desarrollo, particularmente en el caso peruano. Este vacío justifica la presente investigación, que evalúa empíricamente el impacto de la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados, las condiciones de acceso a los mercados y el tamaño de la empresa sobre el desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024.

METODOLOGÍA

La investigación adopta un enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental y longitudinal, orientado al análisis del desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024. El nivel de análisis es microeconómico, considerando a la empresa exportadora como unidad de observación, lo que permite evaluar la incidencia de factores empresariales y estructurales sobre las exportaciones.

La base datos se construyó a partir de información secundaria proveniente de fuentes oficiales y especializadas. En particular, se utilizaron registros administrativos de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y datos de comercio exterior extraídos de la plataforma VERITRADE, lo que garantiza consistencia, trazabilidad y cobertura completa del universo de empresas exportadoras activas durante el período de estudio.

La variable dependiente corresponde a las exportaciones de palta, medidas a través de valor FOB expresado en dólares estadounidenses. Como variables independientes se consideraron la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados, las condiciones de acceso a los mercados y el tamaño de empresa. Estas variables fueron seleccionadas con base en la literatura especializada sobre desempeño exportador y en su pertinencia para el sector agroexportador peruano.

Para este análisis se incluyeron factores que reflejen en conjunto el desempeño exportador. Los factores elegidos fueron la continuidad exportadora, el dinamismo exportador, la diversificación de mercados, las condiciones de acceso a los mercados, los cuales se construyeron de (Milesi y Aggio, 2008) y el tamaño de empresa por la Ley MYPE N° 30056 de SUNAT que se muestran en la tabla 1. Cada uno de los factores se detallan a continuación:



- Continuidad exportadora: medida como la capacidad de las empresas para mantener de forma sostenida su presencia en mercados internacionales a lo largo del tiempo.
- Dinamismo exportador: asociado al grado de crecimiento promedio anual de las exportaciones de la empresa.
- Diversificación de mercados: refleja la amplitud de la empresa para colocar su producto en distintos mercados internacionales.
- Condiciones de acceso a los mercados: vinculadas al nivel de acceso preferencial a mercados internacionales mediante acuerdos comerciales vigentes.
- Tamaño de empresa: aproximado a partir del volumen de exportaciones y su capacidad operativa relativa.

Tabla 1 Factores del desempeño exportador

Variable	Indicadores
Continuidad Exportadora (CE)	Años de exportación durante 2019-2024: 1 año= 0% 2 años= 33.33% 3 años= 66.66% 4 años o más= 100%
Dinamismo Exportador (DE)	Evolución de tasa promedio de crecimiento: • Promedio aritmético de tasas anuales (X_i) • Promedio de la muestra (X_t) • Diferencia entre promedios ($X_t - X_i$)
Diversificación de Mercados (DM)	Número de países destino 2019-2024: 1 país= 0% 2 países= 25% 3 países= 50% 4 o más países= 100%
Condiciones de Acceso a los Mercados (CAM)	Proporción de exportaciones a mercados con TLC: Más del 90%= 0% 65-89%= 25% 31-65%= 50% 0-30%= 100%
Tamaño de Empresa (TE)	Categorías por valor en UIT: Microempresa: hasta 150 UIT (0 puntos) Pequeña empresa: 151-1,700 UIT (1 punto) Mediana empresa: 1,701-2,300 UIT (2 puntos) Gran empresa: >2,300 UIT (3 puntos)

Fuente: Elaboración propia con base en Milesi y Aggio (2008), Ley N.º 30056 (2014)

Las variables fueron normalizadas y estandarizadas, con el fin de garantizar la comparabilidad entre indicadores y evitar problemas de escala en la estimación del modelo.



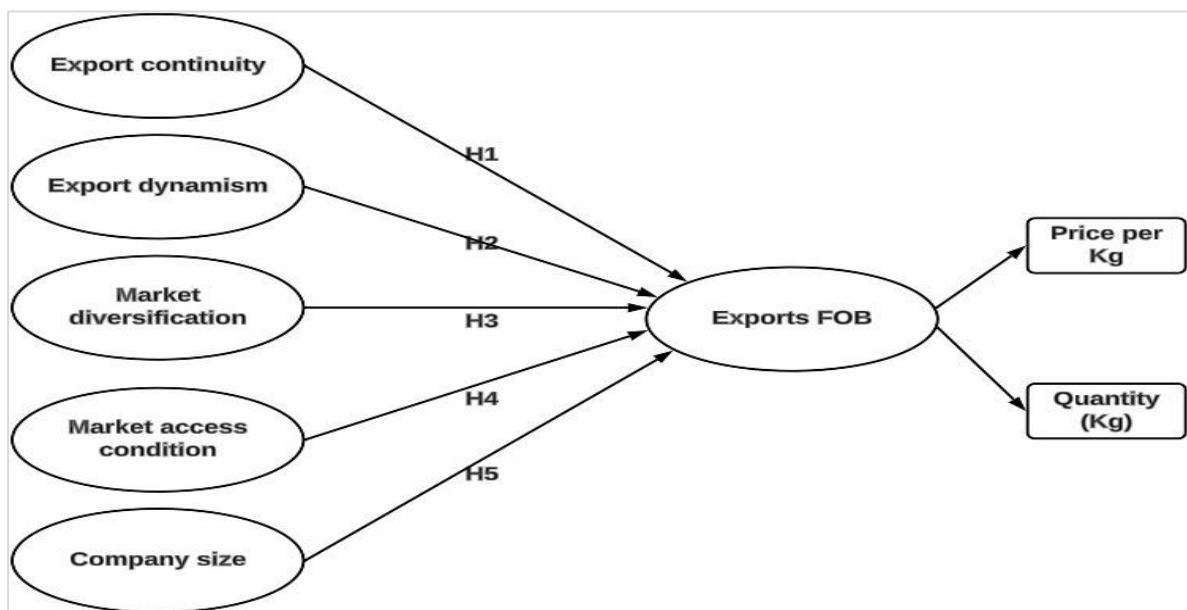
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Esta sección presenta los resultados obtenidos a partir de la estimación del modelo de ecuaciones estructurales PLS-SEM (Han et al., 2024; Ramírez et al., 2014). Los hallazgos de este estudio se han realizado en tres fases considerando la propuesta metodológica de (Ramírez et al., 2014) para las ciencias empresariales. Primero, la descripción del modelo, seguido de la validez y fiabilidad del modelo, y posteriormente, la valoración del modelo estructural.

Descripción del modelo

La figura 1 presenta la especificación del modelo de medición y estructural utilizado en el análisis empírico. El modelo incorpora cinco variables latentes exógenas formativas: continuidad exportadora (CE), dinamismo exportador (DE), diversificación de mercados (DM), condiciones de acceso a los mercados (CAM) y tamaño de la empresa (TE), y una variable latente endógena reflectiva correspondiente a las exportaciones medidas en valor FOB.

Figura 1. Modelo de variables latentes exógenas formativas del desempeño exportador.



Fuente: Elaboración propia. Lucidchart.

Validez y fiabilidad del modelo

La evaluación del modelo se realizó considerando los criterios estándar propuestos por Hair et al. (2019). En primer lugar, se analizó la posible presencia de multicolinealidad mediante el favor de inflación de la varianza (VIF). Los resultados reportados en la tabla 2 y 3 muestran que los VIF es

menor a 3, dado que un VIF, tanto el modelo exterior como el interior, se encuentra por debajo del umbral crítico de 3, lo que indica ausencia de problemas de multicolinealidad en los constructos.

Tabla 2. Multicolinealidad del modelo exterior

Modelo exterior	VIF
Company size	1.000
Export continuity	1.000
Export dynamism	1.000
Market access condition	1.000
Market diversification	1.000
Price per-Kg	1.067
Quantity (Kg)	1.067

Fuente: Elaboración propia, utilizando el programa SmartPLS 4

Tabla 3. Iticolinealidad del modelo interior

Modelo interior	VIF
CZ -> Exports FOB	1.929
EC -> Exports FOB	2.054
ED -> Exports FOB	1.020
MAC -> Exports FOB	1.101
MD -> Exports FOB	1.192

Fuente: Elaboración propia, utilizando el programa SmartPLS 4

Se evaluó la validez convergente y discriminante del modelo. Dado que las variables independientes son constructos formativos unidimensionales, el análisis de la varianza extraída promedio (AVE) se aplicó únicamente a la variable reflectiva. Como se muestra en la tabla 4, el valor AVE supera el umbral mínimo de 0.50, lo que confirma una adecuada validez convergente. Asimismo el criterio de Fornell y Larcker (1981) indica que los constructos presentan una adecuada validez discriminante.

Tabla 4. Validez convergente (AVE) y discriminante bajo el criterio de Fornell y Larcker

	AVE	CZ	EC	ED	Exports FOB	MAC	MD
CZ	Formativo	1.000					
EC	Formativo	0.684	1.000				
ED	Formativo	0.136	0.068	1.000			
Exports FOB		0.548	0.818	0.784	0.740		
MAC	Formativo	-0.078	-0.211	-0.018	-0.132	1.000	
MD	Formativo	0.266	0.352	0.029	0.329	-0.256	1.000

Fuente: Elaboración propia, utilizando el programa SmartPLS 4



Evaluación del modelo estructural y contraste de hipótesis

La tabla 6 presenta los resultados del modelo estructural, incluyendo el coeficiente de determinación (R^2), los coeficientes de trayectoria (β), los valores p y el tamaño del efecto (f^2). El R^2 de 0.771 indica que el conjunto de las variables explicativas explica aproximadamente el 77.1% de la variabilidad del desempeño exportador, lo que representa una capacidad explicativa sustancial según los criterios de Hair et al. (2019).

Tabla 5. Resultado del modelo estructural

Variable dependiente: Exportaciones FOB	β	p valor	f-square
R-square	0.771		
R-square adjusted	0.761		
CZ -> Exports FOB	0.513	0.000	0.596
EC -> Exports FOB	0.413	0.000	0.363
ED -> Exports FOB	0.076	0.069	0.025
MAC -> Exports FOB	0.009	0.814	0.000
MD -> Exports FOB	0.047	0.292	0.008

Fuente: Elaboración propia, utilizando el programa SmartPLS 4

Los resultados en la tabla 6 y la figura 2 muestran que el tamaño de empresa (TE) ejerce un efecto positivo y estadísticamente significativo sobre las exportaciones ($\beta = 0.513$; $p < 0.001$), con un tamaño de efecto grande. Este hallazgo confirma que las empresas de mayor escala cuentan con mayores capacidades para sostener y consolidar su actividad exportadora, resultado consistente con la evidencia empírica internacional (Ben Naceur et al., 2007; Haddoud et al., 2023).

De manera similar, la continuidad exportadora (CE) presenta un impacto positivo y significativo sobre el desempeño exportador ($\beta = 0.413$; $p < 0.001$), evidenciando un efecto grande. Este resultado respalda la hipótesis de que la experiencia acumulada y la permanencia en los mercados internacionales fortalecen el desempeño exportador, en línea con los hallazgos de (Guardamino & Egoávil, 2021; Milesi & Aggio, 2008). El dinamismo exportador (DE) muestra un coeficiente positivo, aunque con significancia parcial ($\beta = 0.076$; $p < 0.069$), lo que sugiere que el crecimiento de las exportaciones, si bien relevante, no constituye por sí solo un determinante estructural del desempeño exportador. Este resultado es consistente con estudios que advierten sobre la volatilidad del crecimiento exportador en sectores agroexportadores (Martos-Pedrero et al., 2025).



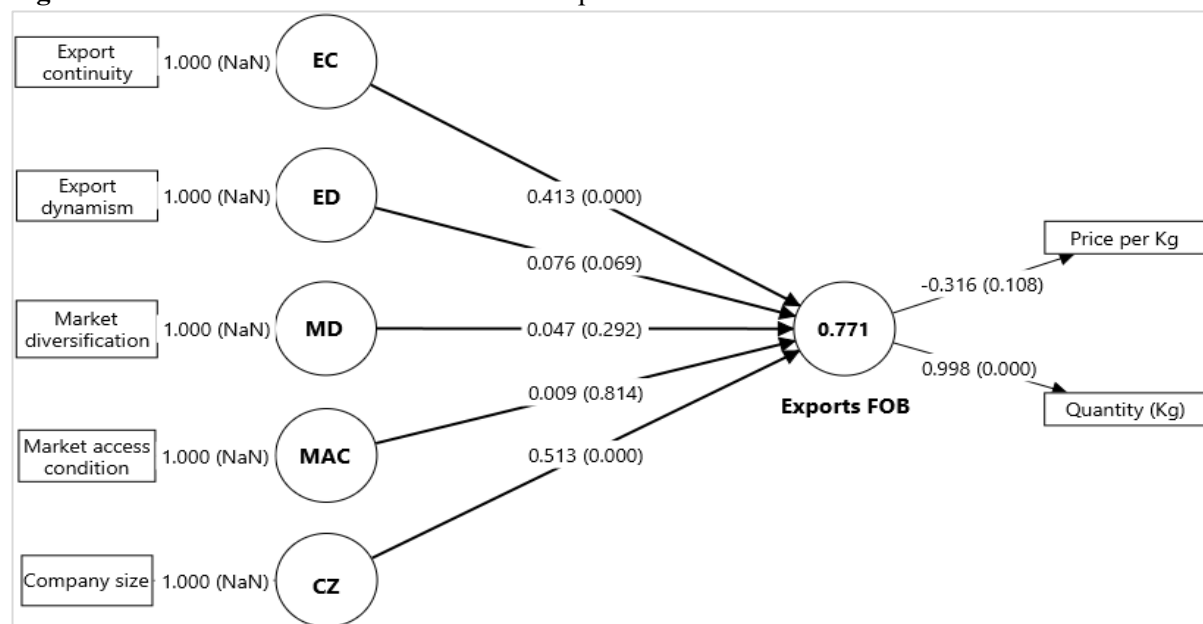
Por el contrario, la diversificación de mercados (DM) y las condiciones de acceso a los mercados (CAM) no presentan efectos estadísticamente significativos. Estos hallazgos indican que la expansión hacia múltiples destinos o el acceso preferencial vía acuerdos comerciales no garantizan automáticamente un mejor desempeño exportador, resultado coherente con la literatura que destaca la primacía de las capacidades internas frente a factores institucionales externos (Merín-Rodríguez et al., 2025; Mrázová, 2024)

Tabla 6. Contraste de hipótesis

Hipótesis	Predictores	Dependiente	β	p	Contraste
H1	Export continuity	Exports FOB	0.413	0.000	Se acepta
H2	Export dynamism	Exports FOB	0.076	0.069	Se acepta parcialmente
H3	Market diversification	Exports FOB	0.047	0.292	Se rechaza
H4	Market access condition	Exports FOB	0.009	0.814	Se rechaza
H5	Company size	Exports FOB	0.513	0.000	Se acepta

Fuente: Elaboración propia, utilizando el programa SmartPLS 4

Figura 2. Resultados del modelo de medida e hipótesis



Fuente: Elaboración propia. Lucidchart.

En síntesis, los resultados confirman que el desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024 está explicado fundamentalmente por factores empresariales estructurales, particularmente el tamaño de empresa y la continuidad exportadora, más que por variables asociadas a la diversificación de mercados o al acceso comercial.

CONCLUSIONES

El objetivo de esta investigación fue identificar los determinantes del desempeño exportador de la palta peruana durante el período 2019-2024. Desde una perspectiva microeconómica y empresarial. A partir de la estimación de un modelo de ecuaciones estructurales PLS-SEM aplicado a una muestra de empresas exportadoras, los resultados permiten confirmar que el desempeño exportador del sector no depende de manera homogénea de todos los factores tradicionalmente asociados al comercio internacional, sino que responde principalmente a variables estructurales internas de las empresas.

Los hallazgos evidencian que el tamaño de la empresa y la continuidad exportadora constituyen los principales determinantes del desempeño exportador de la palta peruana. Estos resultados confirman que las empresas con mayor escala y aquellas que mantienen una presencia sostenida en los mercados internacionales presentan una mayor capacidad para consolidar y sostener sus exportaciones en el tiempo. En este sentido, el desempeño exportador se configura como un proceso acumulativo, en el cual la experiencia exportadora y la estructura empresarial desempeñan un rol central.

En contraste, variables asociadas a la expansión comercial, como el dinamismo exportador, la diversificación de mercados y las condiciones de acceso a mercados, no muestran un impacto significativo sobre el desempeño exportador. Este resultado sugiere que el crecimiento coyuntural de las exportaciones, la ampliación del número de destinos o el acceso preferencial mediante acuerdos comerciales no garantizan, por sí solos, un desempeño exportador sólido sino están acompañados por capacidades empresariales consolidadas. Así, el desempeño exportador del sector paltero peruano parece estar menos condicionado por factores externos de acceso y más determinado por características internas de las empresas.

Desde el punto de vista del aporte al área del conocimiento, esta investigación contribuye a la literatura sobre desempeño exportador en economías en desarrollo al proporcionar evidencia empírica reciente aplicada a un sector agroexportador estratégico. El estudio amplía el análisis tradicional centrado en variables macroeconómicas o comerciales, al demostrar la relevancia de factores microeconómicos empresariales en la explicación del desempeño exportador. Asimismo, el uso del enfoque PLS-SEM permite capturar la naturaleza multidimensional del desempeño exportador y ofrece una alternativa metodológica válida para estudios similares en contextos sectoriales.



En términos de implicaciones, los resultados sugieren que las estrategias orientadas a fortalecer el desempeño exportador del sector paltero deben priorizar la consolidación empresarial, el fortalecimiento de capacidades organizacionales y la sostenibilidad de la actividad exportadora en el tiempo. Estas conclusiones resultan relevantes tanto para la gestión empresarial como para el diseño de políticas públicas de promoción exportadora, en la medida que evidencian que el éxito exportador no se explica únicamente por el acceso a mercados, sino por la estructura y trayectoria de las empresas. Finalmente, el estudio presenta algunas limitaciones asociadas al uso de información secundaria y al enfoque sectorial específico. Estas restricciones abren líneas de investigación futura orientadas a incorporar variables adicionales, ampliar el análisis a otros sectores agroexportadores o explorar enfoques comparativos entre países, con el fin de profundizar la comprensión de los determinantes del desempeño exportador en economías emergentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Avenyo, E. K. y Tregenna, F. (2025). Learning to export and learning by exporting: Revisiting the relationship between innovation and exports in African firms. *African Development Review*, 37(1), e70001. <https://doi.org/10.1111/1467-8268.70001>
- Ben Naceur, S., Ghazouani, S. y Omran, M. (2007). The performance of newly privatized firms in selected MENA countries: The role of ownership structure, governance and liberalization policies. *International Review of Financial Analysis*, 16(4), 332–353. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2006.09.006>
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2ª ed.). Hillsdale, Estados Unidos: Psychology Press.
- Cruz-López, D. F., Caamal-Cauich, I., Pat-Fernández, V. G. y Reza Salgado, J. (2022). Competitividad de las exportaciones de aguacate Hass de México en el mercado mundial. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 13(2), 355–362. <https://doi.org/10.29312/remexca.v13i2.2885>
- Fornell, C. y Larcker, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50. <https://doi.org/10.1177/002224378101800104>



- Guardamino, C. D. C. y Egoávil, J. V. (2021). Export performance in South America: Do intangibles affect firms' performance in developing countries such as Peru? *Revista de Administração de Empresas*, 61, e20190569. <https://doi.org/10.1590/S0034-759020210205>
- Haddoud, M. Y., Kock, N., Onjewu, A.-K. E., Jafari-Sadeghi, V. y Jones, P. (2023). Technology, innovation and SMEs' export intensity: Evidence from Morocco. *Technological Forecasting and Social Change*, 191, 122475. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122475>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J. y Anderson, R. E. (2019). *Multivariate data analysis* (8ª ed.). Boston, Estados Unidos: Cengage Learning.
- Han, L., Wojan, T. R., Tian, Z. y Goetz, S. J. (2024). How export performance is mediated by innovation, owner characteristics, and location. *Economics Letters*, 237, 111657. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2024.111657>
- Ley N.º 30056. (2014). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Perú. Recuperado de <https://www.gob.pe>
- Martos-Pedrero, A., Cortés-García, F. J., Abad-Segura, E. y Belmonte-Ureña, L. J. (2025). Internationalization, innovation, and resilience: Financial performance of agricultural cooperatives in southeastern Spain's rural economy. *Journal of Rural Studies*, 117, 103682. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2025.103682>
- Merín-Rodrigáñez, J., Alegre, J. y Dasí, À. (2025). International entrepreneurship in innovative SMEs: CEOs' dynamic managerial capabilities, business model innovation and export performance. *International Business Review*, 34(2), 102321. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2024.102321>
- Milesi, D. y Aggio, C. (2008). Éxito exportador, innovación e impacto social: Un estudio exploratorio de PYMES exportadoras latinoamericanas. Washington D. C., Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0007116>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR. (2025). Estadísticas de comercio exterior. Recuperado de <https://consultasenlinea.mincetur.gob.pe>
- Ministerio de la Producción – PRODUCE. (2025). Observatorio Produce Empresarial. Recuperado de <https://www.producepresarial.pe>



- Mrázová, M. (2024). Trade agreements when profits matter. *Journal of International Economics*, 152, 103966. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2024.103966>
- Palacios Duarte, P. D. y Saavedra García, M. L. (2016). El desempeño exportador y la innovación como estrategia de crecimiento para la PYME en México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, 11(2), 21–38.
- PromPerú. (2025). PROMPERÚSTAT: Estadísticas de exportaciones peruanas. Recuperado de <https://exportemos.pe>
- Ramírez, P. E., Mariano, A. M. y Salazar, E. A. (2014). Propuesta metodológica para aplicar modelos de ecuaciones estructurales con PLS. *Revista de Ciencias Empresariales*, 7(2), 45–63.
- Santa María, A. L. P., Montes Ninaquispe, J. C., Montes Tocto, R. I., Razuri Rubio, H. H., Lizana Guevara, N. P., Arriola Jiménez, F. A. y Arbulú Rivera, L. G. (2025). Exportation and survival of agro-export companies in Peru (2014–2023). *Journal of Educational and Social Research*, 15(2), 503–517. <https://doi.org/10.36941/jesr-2025-0076>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT. (2025). Estadísticas de exportaciones. Recuperado de <https://www.sunat.gob.pe>
- Trade Map – International Trade Centre. (2024). Trade statistics for international business development. Recuperado de <https://www.trademap.org>
- Wang, Z. y Liu, H. (2023). Can export market diversification mitigate agricultural export volatility? *Emerging Markets Finance and Trade*, 59(7), 2234–2251. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2023.2171725>
- Xu, X., Chen, X., Yang, J. y Li, Q. (2025). Digital transformation and export duration: Implications for firm financial performance. *Pacific-Basin Finance Journal*, 92, 102780. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2025.102780>

