

Universidad de Lima
Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas
Carrera de Negocios Internacionales



LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA DE SENASA EN LA OFERTA EXPORTABLE DE PYMES AGROEXPORTADORAS PERUANAS DE PRODUCTOS FRESCOS A LOS ESTADOS UNIDOS EN EL PERÍODO 2023

Tesis para optar el título profesional de licenciado en Negocios Internacionales

Alessandra Karen Borja Jibaja

20162871

Carol Andrea Liendo Casapino

20181037

Asesor

David Abraham Edery Muñoz

Lima – Perú

Setiembre 2024



**SENASA'S POLICY GUIDELINES ON THE
EXPORTABLE SUPPLY OF PERUVIAN AGRO-
EXPORTING SMES OF FRESH PRODUCE TO
THE UNITED STATES IN THE PERIOD 2023**

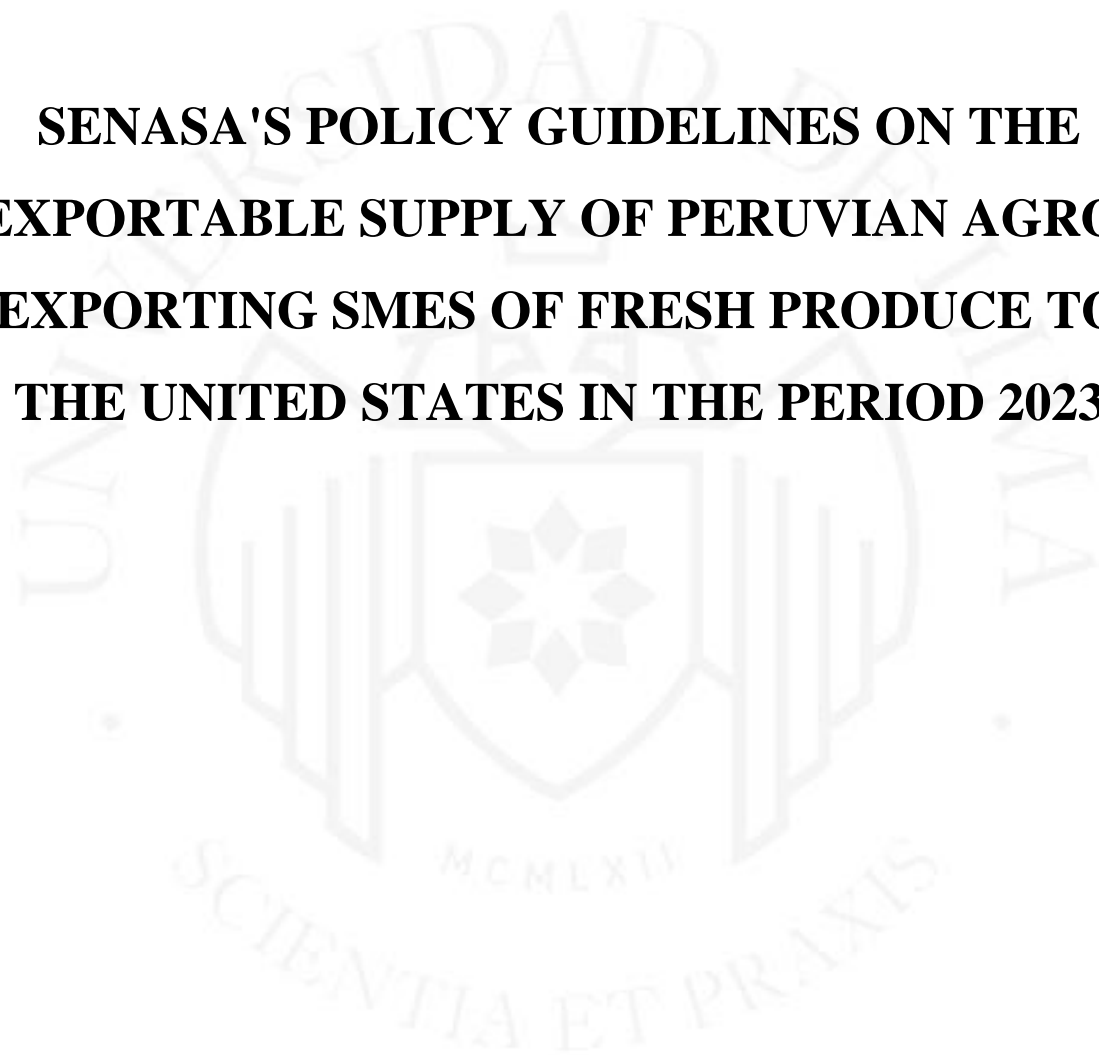


TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: ANTECEDENTES.....	3
1.1 Lineamientos de la política de SENASA.....	4
1.2 Oferta exportable.....	6
1.3 Producción de alimentos frescos.....	9
CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	15
2.1 Situación problemática.....	15
2.2 Problema general.....	30
2.3 Problemas específicos.....	30
CAPÍTULO III: JUSTIFICACIÓN.....	31
3.1 Justificación teórica.....	31
3.2 Justificación práctica.....	32
3.2.1 Justificación económica.....	33
3.2.2 Justificación ambiental.....	33
3.2.3 Justificación social.....	33
3.2.4 Justificación tecnológica.....	34
3.3 Justificación metodológica.....	35
3.4 Viabilidad para la investigación.....	35
3.5 Limitaciones de la investigación.....	36
CAPÍTULO IV: OBJETIVOS.....	38
4.1 Objetivo general.....	38
4.2 Objetivos específicos.....	38
CAPÍTULO V: HIPÓTESIS.....	39
CAPÍTULO VI: FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	40
6.1 Marco teórico.....	40
6.1.1 Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias.....	40
6.1.2 Normas internacionales para medidas fitosanitarias de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF).....	41

6.1.3 Modelo Uppsala.....	43
6.1.4 Teoría del comercio internacional.....	51
6.2 Marco conceptual.....	51
6.2.1 Organización Mundial del Comercio.....	51
6.2.2 Importancia del comercio internacional.....	53
6.2.3 Tratados de libre comercio.....	53
6.2.4 Barreras no arancelarias.....	55
6.2.5 Codex Alimentarius.....	56
6.2.6 OMC- Rol para la agroexportación.....	56
6.2.7 Autoridades en materia de fiscalización sanitaria.....	56
6.2.8 SENASA Perú.....	57
6.2.9 Gremios.....	62
6.2.10 Lineamientos de la política del SENASA.....	63
6.2.11 Política Nacional Agraria.....	64
6.2.12 Oferta exportable.....	65
6.3 Matriz de Consistencia.....	66
CAPITULO VII: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	68
7.1 Tipo de investigación.....	68
7.1.1 Según la orientación.....	68
7.1.2 Según el alcance de la investigación.....	69
7.1.3 Según el diseño de la investigación.....	69
7.1.4 Según la direccionalidad de la investigación.....	70
7.1.5 Según el tipo de fuente de recolección de datos.....	70
7.2 Población, muestra y muestreo.....	71
7.2.1 Población.....	71
7.2.2 Muestra.....	71
7.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	72
7.3.1 Técnicas.....	72
7.3.2 Instrumentos.....	72
7.3.3 Proceso de recolección de datos.....	73
7.4 Técnicas de análisis de datos.....	73
CAPÍTULO VIII: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS CUALITATIVOS	75
8.1 Presentación de resultados.....	75
8.2 Aspectos generales.....	75

8.3	Lineamientos de la política de SENASA.	79
8.4	Oferta exportable.	82
8.5	Presentación de análisis de resultados.	83
	CONCLUSIONES.....	88
	RECOMENDACIONES	90
	REFERENCIAS.....	92
	BIBLIOGRAFÍA.....	104
	ANEXOS.....	105



ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Resumen de antecedentes.....	3
Tabla 2.1 Volumen FOB exportado de los productos no tradicionales.....	16
Tabla 2.2 Plataforma de gestión de Agendas oficiales del SENASA.....	22
Tabla 3.1 Tasa de crecimiento del sector agrícola 2016-2023.....	32
Tabla 6.1 Matriz de consistencia.....	67
Tabla 7.1 Entidad, sector y número de entrevistas en la muestra.....	72
Tabla 7.2 Análisis de datos a utilizar en el trabajo.....	74



ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1	Requisitos sanitarios y fitosanitarios para la exportación de mango.....	23
Figura 2.2	Requisitos sanitarios restantes para la exportación.....	24
Figura 6.1	Mecanismos básicos de internalización: Modelos de 1997 y 2009.....	47
Figura 6.2	Modelo Uppsala 2017.....	49
Figura 8.1	Mapa de los lineamientos de la política de SENASA.....	78
Figura 8.2	Mapa de la oferta exportable.....	81
Figura 8.3	Exportaciones de alimentos hacia Estados Unidos.....	83



ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Entrevista.....	106
Anexo 2: Mapa de resultados generales.....	108



RESUMEN

La presente investigación tiene como principal objetivo analizar el impacto de los lineamientos de la política de SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023. De esa manera, se pudo verificar si hay un impacto directo o no con la oferta exportable y evitar limitantes en los procesos. La metodología de la investigación fue de tipología básica, enfoque cualitativo, alcance descriptivo y diseño fenomenológico; asimismo, su población estuvo conformada por pequeñas y medianas empresas agroexportadoras de productos frescos que exportan al mercado estadounidense, con una muestra integrada por 17 PYMEs agroexportadoras. Los resultados mostraron que los lineamientos son puntos importantes para llevar a cabo todo el proceso de producción de los alimentos frescos, aunque para algunos entrevistados no todos los lineamientos son importantes y tampoco suelen ser aplicados; uno de ellos es la reconversión productiva, por lo que, para algunos entrevistados no es necesario aplicarla en su producción, enfocándose en los más importantes. Además, todavía se debe reforzar el apoyo del gobierno y la entrega de financiamiento de las entidades bancarias. Por último, se pudo concluir que las empresas deben crear y aplicar estrategias como mejorar equipos y maquinaria que son utilizadas en la elaboración de los alimentos frescos que serán exportados al mercado internacional de los Estados Unidos, de esa manera, se podrá incrementar las ventas de los productos frescos a otros potenciales mercados y no solo centrarse en uno. Otro punto importante es lograr una mayor capacidad de producción.

Línea de investigación: 5309 - 5.a7

Palabras Clave: Productividad, exportación, empresas, lineamientos, oferta

ABSTRACT

The main objective of this research is to analyze the impact of SENASA's policy guidelines on the exportable supply of Peruvian agroexporting SMEs of fresh products to the United States in the period 2023. In this way, it was possible to verify whether or not there is a direct impact on the exportable supply and to avoid process limitations. The research methodology was of basic typology, qualitative approach, descriptive scope and phenomenological design; likewise, its population consisted of small and medium-sized agroexporting companies of fresh products that export to the U.S. market, with a sample of 17 agroexporting SMEs. The results showed that the guidelines are important points for carrying out the entire fresh food production process, although for some interviewees not all the guidelines are important and are not usually applied; one of them is productive reconversion, so for some interviewees it is not necessary to apply it in their production, focusing on the most important ones. In addition, government support and the delivery of financing from banking entities should still be strengthened. Finally, it was concluded that the companies should create and apply strategies, such as improving equipment and machinery used in the production of fresh foods that will be exported to the international market of the United States, in order to increase sales of fresh products to other potential markets and not just focus on one, another important point is to achieve greater production capacity.

Line of research: 5309 - 5.a7

Keywords: Productivity, exports, companies, lines, supply

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general analizar el impacto de los lineamientos de la política de SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023. La importancia del estudio radica en mostrar a las PYMEs agroexportadoras el impacto que tienen los lineamientos de la política agraria de SENASA en todos los aspectos de la oferta exportable y la manera en que se desempeñan las empresas peruanas agroexportadoras aplicando dichos lineamientos. En la presente se utilizó una metodología de tipo básica, ya que busca ampliar los conocimientos científicos, enfoque cualitativo, nivel descriptivo y diseño fenomenológico. Se realizó encuestas a 17 PYMEs, si bien se puede considerar una muestra reducida, esto se debe a que diversas empresas no pudieron participar por limitaciones de tiempo, mientras que otras no respondieron la solicitud para realizar la encuesta, a pesar del esfuerzo que se realizó para poder contactarlas. Se tiene como resultado que los cinco lineamientos tomados para realizar el análisis han impactado de alguna manera en la oferta exportable de las empresas; sin embargo, para algunas no es necesario la aplicación de todos los lineamientos.

En el capítulo I se recopilaron antecedentes relacionados con el presente estudio y se estructuró teniendo en cuenta el autor, año, metodología y resultados obtenidos; además, se realizó un aporte por cada antecedente presentado con la finalidad de comprender la importancia de los precedentes recolectados.

En el capítulo II se llevó a cabo el planteamiento del problema, adquiriendo información de principales fuentes de información como artículos e informes con el fin de mostrar un panorama de la problemática acerca del presente tema de investigación; además de plantearse el problema general y los específicos.

En el capítulo III se presentó la justificación, en donde se detalla el aporte que tiene la indagación, junto con la viabilidad, siendo un punto importante para conocer cómo ha sido manejada y, por último, las limitaciones que se identificaron como la falta de información.

En el capítulo IV se plasmaron los objetivos de la investigación, tanto el objetivo general como los objetivos específicos, tomando en cuenta los problemas redactados.

En el capítulo V no fue necesario plantear hipótesis debido a que el enfoque de la investigación es cualitativo, por lo que solo son necesario los objetivos y la formulación del problema.

En el capítulo VI se estructura en primer lugar, el marco teórico que contiene las principales teorías de las dimensiones, seguido del marco conceptual que tiene las principales definiciones de variables, dimensiones y puntos importante de la indagación; y, por último, la matriz de consistencia que contiene los objetivos, problemas y las dimensiones de cada dimensión.

En el capítulo VII se tiene la metodología, presentando el tipo, enfoque, alcance y diseño de la investigación, junto con la población y muestra del estudio; para finalizar, con las técnicas e instrumentos de recopilación de datos y técnicas de análisis de datos.

En el capítulo VIII se presentan los resultados cualitativos en base a las entrevistas aplicadas; además, se realiza la presentación de análisis de resultados que es la comparación de los resultados analizados con los antecedentes, planteamiento del problema y marco teórico.

Posteriormente, se describen las conclusiones que se basan en los resultados encontrados, determinando cada conclusión con los objetivos planteados y, por último, se plantean las recomendaciones enfocándose en el gobierno, instituciones, empresas, entre otros.

CAPÍTULO I: ANTECEDENTES

En la sección se pretende poner en conocimiento estudios previos que serán de ayuda para el desarrollo de la presente investigación. Entre los antecedentes que se harán mención, se busca conocer a detalle la función de las autoridades sanitarias en la oferta exportable de productos frescos en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs). Asimismo, se dará a conocer estudios previos relacionados con la situación de las empresas exportadoras y el rol del Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA) en el proceso de producción de alimentos frescos.

En la tabla 1.1, se presenta el resumen de los antecedentes de la investigación y son los siguientes:

Tabla 1.1

Resumen de antecedentes

Categoría	Autor y país estudiado	País	Año
Lineamientos de la política de SENASA	Figueroa	Perú	2021
	Correa y Rojas	Perú	2022
	López	Perú	2022
	Mancini	Argentina	2023
	Castillo, Villanueva, Moreno, Agüero	Perú	2020
	González, Hallak y Scattolo	Argentina	2022
Oferta exportable	Boza y Muñoz	Chile	2022
	Stubrin y Marin	Argentina	2022
	Avilés, Alfaro, Palma y Mairena	Nicaragua	2022
	Hallak	Argentina	2023
	Sánchez, Senesi y Palau	Perú	2023
	Ramírez-Hernández, Galagarza, Álvarez,		
Producción de alimentos frescos	Pachari, Valdez, Deering, Oliver	Perú	2021
	Landeta y León	Perú	2021
	Altamirano, Espinoza y Raez	Perú	2021
	González, Hallak, Scattolo y Tacsir	Argentina	2022
	Gómez-Camperos, Jaramillo y Guerrero	Colombia	2022
	Aberkani, Zahra, Ghazal y Ed-dine	Marruecos	2022
	Escalante, Olivera, Miranda y Venegas	Perú	2023
	León y Villanueva	Perú	2020
	López	Colombia	2020

1.1 Lineamientos de la política de SENASA

La investigación de Figueroa (2021) tuvo como propósito principal dar a conocer los diferentes procedimientos y evaluaciones que lleva a cabo el SENASA para la certificación de los lugares de producción, así como los procedimientos de las evaluaciones de materia seca del fruto como arándano, pera, maíz, entre otros. Los resultados señalan que las inspecciones fitosanitarias de la autoridad se efectúan en campo y es controlada por las autoridades para la exportación de productos de calidad. De manera adicional, para la obtención de la certificación, las empresas deben ejecutar los requerimientos determinados por el SENASA. Se logró identificar que, teniendo productos de calidad, se ha verificado un aumento en las exportaciones del producto; logrando contribuir a la apertura de otros mercados. Además, con la experiencia se identificó un conocimiento más extenso acerca de los distintos procesos que posee la Autoridad Nacional de Sanidad Agraria para controlar los temas fitosanitarios de los lugares de producción.

Con el estudio se aborda el tema de los procedimientos del SENASA y la manera en cómo controla la elaboración de productos con los requisitos indicados por la entidad, teniendo como objetivo el incremento de las exportaciones en el país y que se tenga la oportunidad de vender los productos a mercados extranjeros.

La indagación de Correa y Rojas (2022) tuvo como propósito identificar los plaguicidas no autorizados de uso más frecuentes en aquellos productos agrícolas primarios en el Perú impuestas por el SENASA durante los años 2011 al 2018. La metodología aplicada fue descriptiva, en donde se utilizaron informes de monitoreo de residuos publicados por el SENASA en su sitio web, además de la revisión documental de los informes que verifican el sitio web del Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria del Perú (SENASA) entre los años 2011 a 2020, aunque no se encontró información acerca de la concentración de plaguicidas. Los resultados conseguidos demostraron que, durante el periodo del análisis, es decir, entre 2011 a 2018, se efectuaron un total de 95 aplicaciones de plaguicidas no autorizados, entre estos se encontraban los siguientes: clorpirifos (17), carbendazim (11) y metamidofos (10), los cuales fueron aplicados a los cultivos de tomate, mandarinas, uvas, plátano, naranja, pallar, cebolla, mango y palta.

Este análisis fue útil para el trabajo de estudio, debido a que ayuda a comprender que actualmente se pueden estar utilizando plaguicidas en los cultivos, de los cuales los productores y/o exportadores deben de ser anuentes y tener conocimiento con el fin de que, al momento de

exportar sus productos, estos no sean rechazados por la institución sanitaria dado que no se ejecutan los requisitos esenciales para la exportación.

López (2022) tuvo como propósito de estudio determinar la influencia de la calidad del servicio sobre la agricultura familiar ofrecido por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria. La metodología fue una investigación cuantitativa con ventajas cualitativas, alcance descriptivo-correlacional, diseño transversal y no experimental, con una muestra de 175 productores familiares de productos frescos y la aplicación de un cuestionario bien estructurado. Por otro lado, los resultados señalaron que la calidad y la producción de agricultura familiar tiene un coeficiente de correlación de 0,358, teniendo una asociación poco satisfactoria y no genera un fuerte impacto entre la calidad y la agricultura de productos frescos por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria. Además, se evidenció que el aspecto de la empatía influye de manera satisfactoria en la agricultura familiar de una comunidad, por lo que, el personal del SENASA siempre tiene la disposición de ayudar y no pone excusas para responder dudas de los productores.

Con respecto a la calidad y la producción agropecuaria, estos son aspectos relacionados; por ello, se enfatiza en brindar una adecuada calidad en los productos siguiendo y cumpliendo cada uno de los puntos de la política y llevando a cabo la producción de forma idónea.

La investigación de Mancini (2023) tuvo como objetivo examinar las políticas de gestión que llevan los organismos de control fitosanitario y zoonosanitario, tales como el Servicio Nacional de Calidad Agropecuaria de Argentina y los organismos de países vecinos que cuentan con objetivos equivalentes con la finalidad de poder comparar y abrir un debate para mejorar la comunicación y conocer que tan apreciable es la información y servicio que brinda el SENASA a la sociedad. La metodología se centró en conseguir información pública, páginas oficiales de los organismos estudiados, informes presentados por organismos superiores y/o por los mismos organismos. Como puntos de comparación, se tomaron la confianza ciudadana, misión y visión de la organización, la transparencia y acceso a la información pública, la comunicación de la estructura y organigrama funcional. Obteniendo como resultados que, en respuesta a los intereses de la sociedad, el organismo con mayor compromiso y evolución es el Instituto Colombiano Agropecuario, y el organismo con menor compromiso con los ciudadanos es el SENASA de Perú.

Este análisis resulta de gran relevancia para el crecimiento de la indagación debido a que señala las dificultades que tienen los ciudadanos peruanos de encontrar información básica

y necesaria relacionada al SENASA Perú. Resulta importante identificar los ámbitos en los cuales este organismo de control sanitario enfrenta dificultades o desafíos, para de este modo poder conocer dónde es que se requieren mejoras para mejorar la respuesta a los intereses de la sociedad.

En la indagación de Castillo et al. (2020), se tuvo como finalidad apoyar el desarrollo agrícola sostenible, competitivo, democrático e inclusivo que beneficie a los agricultores y mejore la calidad de vida y la de sus respectivas comunidades. La metodología fue de enfoque cualitativo; además, se manejó la revisión y estudio documental con un paradigma interpretativo. Los resultados explican que las políticas generan un crecimiento en la producción agrícola; asimismo, se incentivan proyectos y programas a las empresas que producen este tipo de productos, aunque se ha podido detectar la falta de ayuda y financiamiento de instituciones financieras. Otro punto que se encontró es la poca atención de proyectos a los agricultores no organizados y ocasiona una limitada producción rural, poca igualdad y la nula efectividad de las estrategias aplicadas a la política pública agraria. Concluyendo que el desarrollo sostenible tiene un papel importante en la política agraria, aunque existen diferentes limitantes en la implementación de las instituciones indicadas.

Esta indagación resulta importante para el presente trabajo de investigación ya que se expresa cómo se manejó la política agraria y su efectividad en la producción agrícola; además, que se pudo detectar la poca ayuda de organizaciones y de las autoridades para impulsar el crecimiento de la producción de alimentos frescos con potencial exportador.

1.2 Oferta Exportable

González et al. (2022) tuvieron el propósito de investigar las políticas públicas esenciales para que las empresas enfrenten los requerimientos exigidos en los principales mercados de exportación. La metodología fue cualitativa y se aplicó la recopilación de fuentes de información. Los resultados señalaron que las exportaciones de productos como arándanos deben culminar con exigencias establecidas de diversas maneras y que imponen las naciones interesadas, incluso en algunas ocasiones el mismo consumidor; por ello, la institución nacional que verifica la producción de productos frescos implementó medidas requeridas por el mercado internacional. Además, los requisitos técnicos no se consideran como una barrera infranqueable para las organizaciones que deciden acoplarlos y cumplirlos, pero aun así pueden paralizar su inserción internacional. Se concluyó que es complicado enfrentar requisitos técnicos y debe ser

abordado como uno de los desafíos difíciles de competitividad que tiene que superar las organizaciones para internacionalizarse.

Se determina con esta indagación que las políticas son importantes para establecer ciertos requerimientos de los mercados extranjeros con altas exigencias que son controladas por el SENASA en los procedimientos de producción y que deben ser acatadas por la empresa que tiene interés en exportar.

La investigación de Boza y Muñoz (2022) tuvo como propósito caracterizar y valorizar, desde el punto de vista de flujo comercial, los rechazos de las exportaciones por motivos de las medidas no arancelarias de tipo técnico, considerando para la investigación las exportaciones frutícolas chilenas a los Estados Unidos. La metodología utilizada fue cuantitativa, de tipo descriptivo, comenzando por la recopilación de una base de datos teniendo una información secundaria, tales como los registros de rechazos de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) y registros de exportación de Chile, así como también de información primaria como consultas a unos exportadores chilenos. Los resultados de la investigación indicaron que los rechazos se originan mayormente por el uso de pesticidas superior a la norma establecida; sin embargo, el valor de dichos rechazos tiene una participación baja con respecto a la totalidad del valor de exportaciones frutícolas que se dan al mercado estadounidense.

Este análisis resulta importante para la presente investigación debido a que ayuda a comprender el efecto que causan las medidas no arancelarias en las exportaciones a un mercado internacional. Asimismo, el análisis da a conocer diversos factores por los cuales se pueden generar dichos rechazos, no sólo el uso de pesticidas, sino también la dificultad de exportar productos perecederos o los intereses de los países importadores por proteger a los productores nacionales, entre otros.

La investigación de Stubrin et al. (2022) tuvo como finalidad dar a conocer y extender la comprensión sobre el tipo de estrategia que pueden tener éxito para las empresas y de esta manera poder lograr la integración en los mercados internacionales de exportación de fruta. Para poder llegar a los resultados, la metodología consistió en realizar un estudio a profundidad analizando la estrategia de exportación de Patagonian Fruits Trade, un exportador importante de peras, manzanas y kiwis en Argentina. Como resultado, se obtuvo que la empresa exportadora utiliza una estrategia centrada en la descomoditización para tener la posibilidad de competir en el mercado internacional, siendo su principal estrategia la de poder satisfacer las

altas demandas ofreciendo variedad en sus productos. Sin embargo, también se conoció que la empresa también cuenta con ciertas dificultades, las cuales vienen a ser la capacidad de ésta de poder financiar las licencias de variedades y su capacidad de poder negociar, ya sea con clientes o proveedores.

Este análisis se considera importante para el desarrollo del trabajo de exploración dado que está basado en evidencia empírica y factores que se consideran claves para la integración de los productores en los mercados internacionales. Así como también, colabora con proporcionar ideas sobre los nuevos tipos de estrategias de exportación que se pueden adoptar en el mercado peruano y así generar resultados satisfactorios para las empresas exportadoras.

La exploración de Avilés et al. (2022) tuvo como finalidad principal realizar un modelo econométrico log-lineal de regresión múltiple con rezagos distribuidos sobre la oferta exportable de café en el período 1994-2015. La metodología fue de enfoque cuantitativo, nivel correlacional y diseño no experimental. Los resultados enfatizan que un aspecto que favorece al crecimiento de las exportaciones del café es el óptimo rendimiento de quintales que se cosechan por manzana y por el buen rendimiento productivo de la cosecha. Además, se presentan deficiencias con las crisis financieras dentro de un sector, afectando la producción y oferta exportable. Concluyendo que el café se ha establecido como un producto importante en el sector agrícola para la exportación, junto con las políticas asociadas a potenciar el entorno productivo y la comercialización de este sector, aunque se tienen que sustentar con un estudio empírico que revelan los potenciales hechos con una alta efectividad en la producción.

Este análisis es relevante para la indagación dado que brinda información acerca de la poca importancia que se le da a la salud de los agricultores al no contar con un buen sistema de sanidad agraria que regule los agroquímicos que sean aptos tanto para la utilización de los agricultores en los campos agrícolas como para el consumo humano.

Hallak (2023) en su estudio, tuvo como finalidad analizar la necesidad de una orientación pro exportadora de políticas en Argentina. La metodología fue de enfoque cualitativo y alcance descriptivo junto con la realización de una recolección de información mediante la búsqueda de artículos asociados con el tema de investigación. Los resultados explicaron que no solo se debe cambiar el entorno en que se encuentran las exportaciones, teniendo en cuenta el punto de vista de diversos expertos, determinan que es fundamental la creación de políticas, realizando una correcta implementación y dirigiendo las políticas pro exportadora. Asimismo, resulta de gran importancia aumentar la producción de productos

esenciales y la venta de todos los bienes de exportación para determinar que hay un deficiente dinamismo en la cantidad y calidad de las exportaciones. Además, se encontró que la exportación tiene problemas determinados que van a necesitar de políticas públicas que ayuden y prioricen ciertos aspectos o situaciones.

Este análisis resulta importante para el presente trabajo de investigación, dado a que brinda información de factores necesarios y requeridos que son fundamentales para que las empresas agroexportadoras puedan tomar en consideración al momento de internacionalizar su producto y mantener un sostenido crecimiento gracias a la especialización de sus productos a vender en el mercado internacional.

Sánchez et al. (2023) abordaron en su indagación el objetivo de realizar un diagnóstico del sistema de agronegocios del pimiento peruano con destino de exportación a los Estados Unidos, teniendo en cuenta las restricciones institucionales, organizacionales y tecnológicas. La metodología fue de enfoque cualitativo e hizo una recolección de información secundaria asociada con el tema de investigación. Los resultados señalaron que el sistema de agronegocios genera competencia con México, esto se debe a los altos costos y se consideran como consecuencia de los niveles de tecnología que no le permite enfrentarse por temas de calidad. Adicional, se tiene en consideración que los clientes optan por adquirir productos de exportación con adecuada calidad y precios accesibles para los consumidores, por lo que se puede determinar que para los productos peruanos frescos no se identifica un fuerte marco legal y político para fortalecer las políticas que tiene como finalidad incentivar el rendimiento exportador de las entidades.

La investigación se centró en las limitaciones que existen en el entorno de las exportaciones, así como las competencias que se generan en este tipo de sectores; por lo tanto, es importante seguir lo requerido por las autoridades en todo el procedimiento de elaboración de los bienes o productos.

1.3 Producción de alimentos frescos

La investigación de Ramirez et al. (2020) tuvo como principal finalidad analizar la situación actual de la producción de alimentos en el Perú y las posibles oportunidades que pudiesen contribuir a la mejora del sistema de seguridad alimentaria que hoy rige en el país. Por ello, se trabajó con una metodología descriptiva y se recopiló información de los productos cosechados en el Perú, así como la contaminación microbiana que trata sobre la alteración del estado inicial

que se da en un cultivo por el crecimiento de microorganismos no deseados. Los resultados de la exploración determinaron que la poca investigación científica contribuye a un alto nivel de contaminación en los alimentos y por ende una alta transmisión de enfermedades, junto con sugerir un alto control en la cadena alimentaria y estrategias educativas para promover la conciencia de inocuidad de alimentos a los agricultores, productores y consumidores, determinando que la inocuidad de los productos es una problemática que ha generado atención y además es crucial la integración de medidas preventivas y estratégicas en toda la cadena alimentaria.

Este análisis resulta importante para la investigación dado que brinda información de las dificultades y carencias que afronta el sistema de seguridad alimentaria en la elaboración de alimentos frescos y que, a su vez, pueden ser perjudiciales para los consumidores, ya que no cuentan con el conocimiento necesario acerca del proceso a los que han sido sometidos los alimentos.

La investigación de López (2020) tuvo como objetivo explorar el procedimiento de toma de decisiones de los trabajadores del sector agrícola en el uso y exposición de pesticidas, logrando identificar si estos procesos difieren entre usuarios y no usuarios de plaguicidas. Por consiguiente, se implementó una metodología con un enfoque de teoría fundamentada para que se pueda comprender el proceso de toma de decisiones sobre el uso o no de pesticidas entre los trabajadores del sector agrícola en Colombia. Asimismo, se utilizó la herramienta de observación junto con entrevistas y grupos focales. Las derivaciones de la indagación demostraron que hay diversos factores que determinan el uso o no de pesticidas, algunas de las razones por las cuales usar el pesticida es para poder obtener una mejor cosecha, habituación al uso de pesticidas o existe un escaso conocimiento sobre su uso; por otro lado, para los usuarios que no usan pesticidas se debe a razones tales como tener una mejor salud, habituación a trabajar sin pesticidas, entre otros.

Este análisis es fundamental para la investigación, dado que ofrece una visión más detallada sobre el procedimiento de toma de decisiones del uso o no uso de pesticidas en el sector agrícola. Esta investigación ayuda a poder obtener una base sólida para comprender de mejor manera las prácticas agrícolas, siendo esta base de suma importancia para poder diseñar estrategias de capacitación o mejores prácticas en mira a la reducción de rechazos de las exportaciones peruanas agrícolas.

La investigación de León y Villanueva (2020) tuvo como objetivo general describir y analizar el uso de agroquímicos, los riesgos en la salud y la moral ecológica de agricultores arequipeños. Para ello, la metodología que se utilizó fue de enfoque mixto que abarcan encuestas con una muestra conformada por 338 agricultores, realizando observaciones y entrevistas a profundidad. Los resultados mostraron que aproximadamente el 71% de los agricultores utilizan fertilizantes sintéticos y el 42% se enferma presentando problemas de depresión, gastritis, visión, intoxicación e irritación en la piel. Además, el 60% de los agricultores reconoce que existen riesgos en los usos de estos agroquímicos, sin embargo, hacen uso de estos ya que es lo que el proceso determina que se use durante la producción de hortalizas. Se determinó que una gran cantidad de agricultores se enfocan y concentran en muchas ocasiones en la aplicación de agroquímicos, incluso sabiendo que este tipo de productos afectan la salud y el medio ambiente.

En el análisis se enfoca en la aplicación de productos químicos que afectan la salud de los consumidores y que algunas ocasiones no su uso es supervisado de manera adecuada por las autoridades, es por ello que los productores implementan este tipo de recursos en el proceso de producción.

La investigación de Landeta y León (2021) tuvo como objetivo investigar la frecuencia de aplicación de pesticidas y su efecto en el ambiente, la salud y los costos de producción en los sectores agrícolas de Jona Jona y Media Luna, ubicado en el Valle Sagrado del Colca, Perú. La metodología utilizada fue un enfoque mixto, nivel correlacional junto con el uso de encuestas semiestructuradas, grupos focales y visitas de campo. Las derivaciones indicaron que, en el sector de Media Luna el 40,9% quema los envases de agroquímicos y en el sector Jona Jona el 48,8% lo hace; además, el grado de toxicidad al que los productores se someten, en ambos sectores, es de categoría III. Otro punto importante es que el 42,4% de productores de la localidad aplica fertilizantes y el 45,8% de productores de Jona Jona utilizan insecticidas, por lo que, se encuentra un alto nivel de agroquímicos y eso puede contribuir en el incremento de la contaminación en las zonas que producen alimentos.

Este análisis es fundamental para la exploración, debido a que otorga información de qué activos de los insecticidas son perjudiciales para el medio ambiente al ser utilizados y posteriormente quemados. Por otro lado, se menciona el alto grado de toxicidad al que se exponen los agricultores en la zona altoandina del Perú.

La investigación de Altamirano et al. (2021) tuvo como finalidad explicar a través de un modelo la influencia de los compuestos químicos en la determinación de la procedencia y trazabilidad de productos orgánicos de exportación para generar confianza y seguridad en la elección de alimentos orgánicos en los consumidores, trazándose como propósito la determinación de los isótopos estables para conocer la procedencia y trazabilidad de productos orgánicos de exportación con la finalidad de generar confianza y seguridad en la elección de alimentos en los consumidores. La metodología utilizada fue una investigación cuasi experimental, descriptiva, correlacional y explicativa; adicional se utilizaron los programas de Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) y Linear Structural Relations (LISREL) para procesar y analizar información de encuestas y entrevistas para un análisis factorial. Los resultados encontrados fueron que los factores principales que los consumidores toman en cuenta a la hora de comprar un producto orgánico peruano son la trazabilidad geográfica, la originalidad verídica y la composición del producto o alimento.

Este análisis resulta relevante para el presente trabajo de indagación dado a que la misma busca no solo tomar en consideración los compuestos químicos permitidos en el mercado extranjero para su exportación dependiendo del sector al cual se desee exportar, sino también conocer las preferencias del consumidor para la elección sostenible de su compra.

La investigación de González et al. (2022) tuvo como principal propósito analizar la capacidad que tienen los sistemas agroalimentarios para de esta manera poder crear estrategias de competitividad personalizadas, permitiendo así a las empresas satisfacer las demandas específicas y que se encuentran en constante cambio de los mercados internacionales. La metodología consistió en un análisis comparativo de tres sistemas agroalimentarios en Argentina: limón, cerdo y lácteos. Para poder obtener la información necesaria se realizaron 79 entrevistas semiestructuradas a personas de cada sistema agroalimentario en el periodo de marzo 2020 a febrero 2021. Como resultados se encontraron que los tres sistemas estudiados han logrado diferentes grados de progreso en todo el procedimiento de creación de estrategias competitivas personalizadas. También se hace evidente que la calidad y disponibilidad de los bienes públicos no siempre logran brindar suficiente apoyo para la adopción de estas estrategias.

Este análisis resulta importante para la presente investigación dado que da a conocer nuevas maneras de poder construir estrategias personalizadas para distintos productos y/o sistemas del Perú. Asimismo, ayuda a comprender que existen ciertas dificultades entre sistemas que dificultan la coordinación para la construcción y ejecución de una agenda

acordada con la ayuda de los organismos competentes, tales como el SENASA, y poder obtener estrategias competitivas personalizadas.

La investigación de Gómez-Camperos et al. (2022) tuvo como finalidad principal identificar los enfoques, métodos y tecnologías de un sistema de detección de plagas y afecciones de las plantas mediante técnicas de procesamiento digital de imágenes. Para realizar esta investigación se hizo uso de una metodología de recolección de información de diferentes fuentes académicas, tales como IEEE, Scopus y Science Direct, al ser estas las más destacadas. En la exploración se obtuvo que, a diferencia de los métodos convencionales, estas técnicas de proceso de imágenes para detectar epidemias y enfermedades en cultivos tales como fluorescencia e imágenes hiperespectrales, entre otros, permiten identificar una amplia gama de enfermedades en entornos naturales. Este enfoque integral brinda resultados más confiables para así poder mejorar la detección y el control de enfermedades en la agricultura. Se determinó que existen técnicas no destructivas que se han aplicado para encontrar algunas enfermedades de plantas y cultivos.

Este análisis es importante dado que brinda una perspectiva innovadora de poder identificar métodos y tecnologías de un sistema que ayuda a detectar plagas y enfermedades en el sector agrícola; en un mundo que está constantemente en cambios, la demanda de los productos agrícolas se encuentra en incremento, por lo que cada vez es más necesario poder implementar nuevas tecnologías y de esta manera poder contar con un mayor control en la producción, garantizando la calidad y cantidad, otorgando a la seguridad agrícola y la sostenibilidad del sector.

La exploración de Aberkani et al. (2022) tuvo como principal finalidad investigar el conocimiento y la percepción de los consumidores y productores de frutas y verduras en la región de Nador, ubicada en el noreste de Marruecos, sobre el consumo y los residuos de pesticidas en dichos alimentos, con el fin de poder encontrar solución al problema de los residuos de pesticidas en la producción agrícola de este lugar y su impacto en la salud pública. Para poder efectuar esta investigación se hizo uso de la metodología de un estudio cuantitativo, con una muestra de 100 clientes y 50 agricultores encuestados. Se tuvo como resultado que la mayoría de los consumidores no son conscientes del daño de los pesticidas y residuos en frutas y verduras, revelando también que los alimentos más consumidos son la papa, el tomate y el plátano, alimentos que se caracterizan por tener una tasa de aplicación de plaguicidas elevada. Se obtuvo como derivación que la mayoría toma en cuenta el interés económico y agronómico de la aplicación de plaguicidas, pero no los efectos en la salud del consumidor.

Este estudio es importante para el desarrollo de la indagación; dado que, proporciona información de alto valor para poder abordar preocupaciones relacionadas a la salud pública, el impacto ambiental y la seguridad de los productos en el contexto del consumo y producción de frutas, verduras y los residuos de pesticidas en dichos alimentos.

La indagación de Escalante et al. (2023) tuvo como objetivo comparar el nivel de competitividad de los cinco principales productos peruanos frente a productos similares de otros países latinoamericanos en un período de desarrollo pre-pandemia y crisis energética (2010-2019). Para ello, se utilizó la metodología descriptiva junto a una matriz de competitividad la cual fue desarrollada por la CEPAL y modificada por los autores, añadiendo variables adicionales con el fin de medir el dinamismo y la competitividad de los países. Los resultados señalaron que existe un alto nivel de competitividad de los principales productos exportados peruanos tales como el arándano, la uva y el aguacate, dado a su alto nivel de especialización; sin embargo, productos tales como el café y el espárrago fueron menos competitivos dado su bajo nivel de especialización. Con los resultados se determina que el producto con mayor especialización y énfasis es el arándano, teniendo un alto crecimiento en las exportaciones en los últimos años junto con las uvas y paltas.

El aporte que brinda la investigación se relaciona con la competitividad de los productos peruanos que son exportados a mercados extranjeros. Además, se verifica que, existe un alto grado de competencia entre los principales productos para la exportación, como los alimentos frescos, por lo que se deberá tomar en consideración que requieren mayor seguimiento.

CAPÍTULO II: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el presente capítulo se explica la problemática que se desarrolla en torno a los lineamientos de la política de SENASA y el impacto que genera en la oferta exportable de las PYMEs agroexportadoras de productos peruanos. Además, se plantea el problema general de investigación y los problemas específicos.

2.1 Situación problemática.

En el entorno internacional, los Estados Unidos se considera como uno de los principales destinos para exportar; sin embargo, este país ha tenido un historial relacionado con productos exportados contaminados y han tenido que imponer multas a empresas, incluso llegaron a paralizar los procedimientos de venta hasta verificar un óptimo manejo de la inocuidad (ESAN, 2024).

De igual manera, el tratado de libre comercio entre Perú y Estados Unidos tiene fuerte relevancia estratégica para la nación, con ello se ha podido incentivar el desarrollo exportador de los departamentos en el país, aunque no todas las empresas tienen la capacidad de invertir en el cumplimiento de los requisitos fitosanitarios de un mercado tan exigente como los Estados Unidos (COMEXPERU, 2024).

Por otro lado, en Argentina, se aplicó la tendencia de la monoproducción, que trata sobre el control total que tiene el Estado en la economía nacional, por lo que, se incrementa el despliegue de actividades con poca asociación entre la producción local, aunque se identificó un fuerte conflicto territorial, junto con eso se disminuyeron los controles, normativas y permisos en la producción de alimentos (Bona, 2021). Por otro lado, en Chile, las exportaciones de productos frescos de frutas han tenido una tasa promedio anual de 5,2%; sin embargo, existe una gran diferencia con la tasa promedio anual de Perú, ya que, la tasa fue de 18,1% en el año 2022, por lo que, se evidencia la disminución en la exportación de productos frescos de Chile, impactando de forma negativa en el crecimiento del desarrollo de su economía (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2023).

Según Guadalupe (2021), se puede apreciar que las exportaciones peruanas de alimentos agrícolas han presentado un incremento significativo en los últimos años. Por otro lado, la presencia de la pandemia del COVID-19 causó efectos negativos como fue el retraso

de los trámites virtuales en entidades como el SENASA debido a que las plataformas virtuales se saturaron por la constante utilización, lo que generaba una gran desventaja para las empresas agroexportadoras, incluso fueron afectados aspectos como la optimización de sus procedimientos, la entrega eficiente del servicio logístico y la disminución de los costos. Adicionalmente, para la producción de los alimentos frescos de exportación se limitó la mano de obra y eso causó la disminución en la elaboración de los productos; además, se realizó un ineficiente cumplimiento de las normas dirigidas por el SENASA; por lo que, no se pudo exportar en un tiempo determinado trayendo consigo retrasos en las entregas (p. 7).

Por otro lado, a nivel nacional, las exportaciones de productos agrarios no tradicionales se han incrementado en un 2,9% a diferencia de las exportaciones en el año 2022; entre los principales alimentos o bienes se identifican las uvas frescas, arándanos, paltas frescas y mangos. Entre las principales regiones que exportan productos frescos se encuentra Ica con un 20,1%, siguiéndole La Libertad, Lima, Piura y Lambayeque; teniendo como principales destinos los Estados Unidos, concentrando el 35,7% del total de los envíos al extranjero, seguido de Países Bajos, con un crecimiento de 8,6% en los productos de agroexportadoras y España con un aumento del 13,8% en productos frescos adquiridos (COMEXPERU, 2024).

Tabla 2.1

Volumen FOB exportado de los productos no tradicionales

Período	Volumen FOB Exportado
2013	3648
2014	4461
2015	4596
2016	4916
2017	5436
2018	6133
2019	6736
2020	7067
2021	8329
2022	8909
2023	9574

Nota. Cantidad exportadora en los periodos 2013-2023, por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2024

(<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4789651/N.%C2%B0012%7C%20Evoluci%C3%B3n%20de%20las%20exportaciones%20agr%C3%ADcolas%20Per%C3%BA%20y%20Chile.pdf?v=1688403869>)

En la Tabla 2.1, se muestra el volumen de las exportaciones no tradicionales en un período desde el 2013-2023; identificando cuáles son las exportaciones con mayores ganancias en la totalidad de las exportaciones agrarias y se requiere seguir impulsando este tipo de productos de exportación, aunque también se identifica que en las exportaciones de productos frescos como el arándano se vieron afectados los cultivos, registrado por algunos fenómenos naturales como inundaciones, sequías o temperaturas extremas, lo que origina contratiempos en la producción con la poca rapidez en las certificaciones emitidas por el SENASA (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2024).

Por otro lado, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) señaló que se incrementó la exigencia de cumplir los protocolos fitosanitarios, siendo muy estrictos en la verificación de la trazabilidad de los productos teniendo en consideración que de no cumplir con lo establecido por el SENASA se puede llegar a la expulsión de los exportadores. Por ende, es importante y fundamental entregar todos los documentos requeridos para que se validen los procesos (El Peruano, 2021). Asimismo, para entender los procesos, es importante revisar y analizar el plan operativo anual articulado del SENASA, ya que en ese documento se especifican las actividades de los programas presupuestales de sanidad e inocuidad agroalimentaria (Servicio Nacional de Sanidad Agraria, 2019).

Asimismo, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria planteó un programa para eliminar diversos riesgos en la producción de alimentos frescos y que tiene como propósito disminuir la presencia de elementos que contaminan los alimentos. Se considera necesario que las empresas inviertan en máquinas y componentes para ser utilizados en la elaboración de la producción, lo cual conlleva implementar una mayor inversión en todo el proceso, por lo que solo una cantidad limitada de empresas tiene el poder de invertir en todo ese procesamiento y generar mayores ganancias. Por otro lado, para empresas de menor tamaño, no se podría llevar a cabo, lo cual conlleva a perder la oportunidad de ingresar a potenciales mercados extranjeros y poder expandir sus alimentos a otros países (SENASA, 2020).

Con otra perspectiva, se explica que el SENASA implementa diversos controles para erradicar las plagas en la producción de alimentos agropecuarios y uno de ellos es la fumigación adecuada de los fundos, teniendo que verificar que se cumplan cada uno de los lineamientos establecidos en su plan estratégico institucional; sin embargo, para algunas autoridades no es tan importante la manera en que las empresas enfrentan diversas problemáticas como lo son la eliminación de plagas o enfermedades en una cosecha. En algunos casos, no se encuentra una

solución a las plagas y se tiene como consecuencia la pérdida de una parte de la producción de alimentos frescos; además, no siempre se puede asistir a charlas o capacitaciones por los limitados recursos financieros que poseen los productores. Por ende, se puede determinar que no todas las autoridades tienen la disposición o intención de ayudar a los pequeños productores de alimentos agropecuarios (SENASA, 2020).

Por otro lado, cumplir con cada uno de los requerimientos del SENASA es esencial para la producción de alimentos frescos solicitados; con esto se recomienda invertir en semillas y recursos de alta calidad, teniendo en cuenta que comprar productos como los agroquímicos de dudosa procedencia pueden traer resultados desfavorables para las PYMEs de productos frescos y, como consecuencia, se genera una mala imagen de las empresas a potenciales clientes y limitar la venta de sus alimentos agropecuarios (Agraria, 2021).

Con respecto a la exportación de productos frescos, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria enfatiza que los envíos deben estar certificados y procesados en empacadoras verificadas por la autoridad encargada; aunque, para algunos productores no es tan fácil ejecutar ese tipo de procedimientos, teniendo que limitar su producción y ofertar sus productos en pocos mercados, lo que genera pérdidas y paraliza el crecimiento de su empresa (SENASA, 2020).

Según Agraria (2024), el SENASA tiene como proyección acceder a otros mercados internacionales con una variedad de alimentos frescos y conseguir expandir la venta a otros mercados. Sin embargo, los productores que no tenían suficiente capacidad para ofertar sus productos agropecuarios se les hacía complicado competir contra otras PYMEs que tenían la posibilidad de extenderse a otros mercados. De forma adicional, Andina (2023) refiere que el Servicio Nacional de Sanidad Agraria autoriza y controla la utilización del sello nacional de diversos productos junto a otras medidas como el etiquetado y los procesos de producción que requieren una elaboración más cuidadosa como un sistema de producción que necesita la aplicación de recursos del campo; esto conlleva a la necesidad de enfatizar en la fertilidad del suelo y la actividad ecológica, junto con la reducción del uso de productos no renovables y no aplica algún fertilizante o plaguicida sintético para prevalecer, proteger y cuidar el entorno ambiental y la salud del ser humano.

De acuerdo con el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI, 2020), el SENASA es la autoridad nacional y el organismo oficial del Perú en relación al tema de sanidad agraria, teniendo como finalidad mantener una vigilancia fitosanitaria y zoonosanitaria, así como

también la reducción de problemas y riesgos agro sanitarios para de esta manera poder brindar una mayor seguridad en el procedimiento de producción y exportación de los alimentos agropecuarios, brindando un mejor nivel y calidad de vida para los peruanos.

Asimismo, otro aspecto importante que realiza el SENASA junto con la Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria (DIGESA) en cada región es evaluar casos de alimentos con la finalidad de potenciar la gestión sanitaria, aunque en algunos casos se deben enfrentar a un enfoque de riesgo en todos los puntos de la cadena alimentaria, teniendo como propósito proteger el aspecto de salubridad de los residentes de una comunidad (DIGESA, 2020).

Con respecto al tema, MIDAGRI (2024) determina que el proceso de globalización ha incentivado un gran intercambio de productos agropecuarios; sin embargo, con esos intercambios se puede ocasionar la transmisión de enfermedades e infecciones, por lo que, las empresas necesitan invertir más para reducir el impacto de las infecciones en la producción de los alimentos ya que en otros mercados es esencial seguir con cada normativa y que solo puede ser efectuada por empresas con mayor poder adquisitivo.

En el sector de productos frescos, uno de los mayores retos es combatir epidemias y plagas que ponen en peligro la producción agrícola; por ello, es fundamental seguir los lineamientos que establece el SENASA y es indispensable realizar todos los procedimientos indicados por la autoridad, aunque algunos empresarios de PYMEs no tengan la capacidad de cumplir cada uno de los procesos evitando la entrada de sus productos a los mercados más exigentes (Melgarejo, 2020).

Por otro lado, el SENASA dispone de 25 direcciones ejecutivas con 27 puestos de control externo y 34 puestos de control interno, además, se expresa que el punto importante es la inocuidad agroalimentaria, empero, existe un deficiente conocimiento y mala adecuación en la implementación de óptimas prácticas en la producción e higiene en los alimentos, incluso hay paralización en la capacitación de las buenas prácticas que se le otorga a los productores y poca difusión acerca de los beneficios de las prácticas de producción. Otro aspecto preocupante en la elaboración de alimentos frescos es la poca vigilancia sanitaria y el deficiente control de inocuidad, por lo que es fundamental que el SENASA cumpla con su rol en la producción adecuada de los alimentos y su posterior exportación a mercados internacionales (Ministerio de Desarrollo Agraria y Riego, 2022).

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria monitorea grandes cantidades de alimentos agropecuarios como camote, limón, manzana, papaya, quinua, uva, tomate y zapallo. En algunas de estas inspecciones se han presentado diversos contaminantes que están aplicados en mayor cantidad al máximo permitido, lo que ocasiona una deficiente producción y limita oportunidades para vender a otros mercados en el exterior, además, un punto preocupante para la autoridad es la aplicación de diversos químicos, incluso, los reportes del SENASA afirman que se han encontrado altos porcentajes de contaminantes químicos en alimentos que son de producción primaria, como alimentos frescos como arándanos, paltas, mangos, espárragos, entre otros; por lo que, para evitar encontrar diversas deficiencias en los productos se tiene que potenciar todo el procedimiento de producción (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, 2020).

El objetivo principal del SENASA es evitar la introducción y dispersión de plagas que puedan generar algún tipo de cuarentena para los alimentos en la República del Perú; no obstante, también cuenta con objetivos estratégicos, los cuales cuentan con proyectos y/o servicios y es muy importante para la autoridad sanitaria poder priorizarlos para su debida y exitosa ejecución. A continuación, el Ministerio de Agricultura (2020) establece los cinco objetivos principales del SENASA, así como los proyectos, como resultados de los planes estratégicos, siendo los siguientes:

- Objetivo 1 - Proteger y mejorar el patrimonio fitosanitario: Para obtener el primer objetivo estratégico, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria ejecuta actividades de manera constante, tales como el diagnóstico fitosanitario, control de semillas, control y erradicación de la mosca de fruta, manejo integrado de la plaga de langosta, manejo integrado de plaga de la papa, cacao, café, banano, palta, además del control biológico de plagas agrícolas, cuarentena vegetal, vigilancia fitosanitaria y análisis de riesgo de plagas.
- Objetivo 2 - Proteger y mejorar el patrimonio zoonosanitario: Para adquirir el segundo objetivo estratégico, el SENASA plantea proyectos y/o servicios, los cuales son, diagnóstico zoonosanitario, prevención y control de ántrax, prevención y control de brucelosis caprina, prevención y control de carbunco sintomático, y edema maligno, prevención y control de las epidemias parasitarias, prevención y control de rabia de los herbívoros, programa de sanidad en camélidos, programa nacional de fiebre aftosa, control y erradicación de TBC, cuarentena animal, vigilancia epidemiológica de enfermedades y un programa nacional de sanidad avícola.

- Objetivo 3 - Garantizar la calidad de los insumos de uso agropecuario: Para obtener con éxito este objetivo, el SENASA ejecuta actividades y/o servicios en el campo de los insumos agropecuarios, los cuales son: el registro y control de plaguicidas agrícolas con el registro y control de insumos pecuarios.
- Objetivo 4 - Garantizar la producción orgánica y contribuir con la inocuidad agroalimentaria: Para lograr este objetivo estratégico, el SENASA ejecuta la vigilancia y control de la inocuidad en productos primarios junto con el proceso primario, el control de insumos, residuos tóxicos y la fiscalización de la producción orgánica.
- Objetivo 5 - Garantizar la satisfacción de los usuarios y la sostenibilidad institucional: En este objetivo estratégico le corresponden las actividades y proyectos de direccionamiento estratégico, los cuales son el direccionamiento, la planificación y desarrollo institucional, la auditoría y control institucional, asesoría jurídica y la administración y finanzas.

Por lo tanto, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (2020) señala que dentro de la página web del SENASA se puede encontrar todo tipo de información que los exportadores necesitan conocer para poder exportar su mercancía de manera eficiente, evitando así que la carga sea denegada en el mercado internacional por diversos factores anteriormente mencionados.

La siguiente Figura 2.1 muestra una parte de la página web que toda la información institucional como la función principal de la entidad, los propósitos fundamentales, la organización, el directorio de funcionarios, el organigrama, la agenda institucional y el portal de transparencia. La agenda institucional se actualiza de forma constante y en esta se puede ver las actividades oficiales a llevar a cabo, quién realiza dicha actividad, el período y la fecha. Esta agenda se puede mostrar a continuación:

Tabla 2.2*Plataforma de gestión de Agendas oficiales del SENASA*

Cargo	Nombres y Apellidos	Fecha	Hora inicio	Hora fin	Asunto	Lugar específico
Secretario Técnico	VIZCARRA CASTILLO GABRIEL AMILCAR	15/09/2023	10:00	12:00	Reunión Despacho Ministerial con GORE Lambayeque, La	Jr. Cahuide 805 – Jesús María
Jefe Nacional	QUEVEDO VALLE JANIOS MIGUEL	15/09/2023	10:00	12:00	Reunión Despacho Ministerial con GORE Lambayeque, La	MIDAGRI – Jr. Cahuide 805 – Jesús María
Director OPDI	LARRAURI CORDERO KAREM CECILIA	15/09/2023	11:00	13:00	Asistencia a Reunión con MEF sobre Presupuestos y seguimiento del DS 024-2023	Ministerio de Economía y Finanzas
Director General SV	DOLORES SALAS ORLANDO ANTONIO	18/09/2023	14:00	16:30	Reunión en el Ministerio Tema: Fenómeno del niño	Instalaciones MIDAGRI
Secretario Técnico	VIZCARRA CASTILLO GABRIEL AMILCAR	18/09/2023	14:00	16:00	Reunión con Vice Ministro sobre el tema del Fenómeno del Niño	Instalaciones MIDAGRI
Director General SV	DOLORES SALAS ORLANDO ANTONIO	19/09/2023	14:00	16:00	Reunión en el Ministerio Tema: Fenómeno del niño	Instalaciones MIDAGRI

Nota. De “La plataforma de gestión de agendas oficiales de SENASA”, Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), 2023 (<https://www.gob.pe/institucion/senasa/agenda>)

Además, se puede encontrar diversos documentos de gestión como el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA), siendo el documento de gestión pública que tiene procesos administrativos y servicios, por lo tanto, adquiere datos vinculados a todos los trámites que los usuarios pueden llevar a cabo. Por otro lado, se puede verificar documentos como la Memoria Institucional del SENASA, el cuadro multianual de necesidades, el informe de rendición de cuentas, el plan operativo, entre otros. Así también, los documentos de gestión son actualizados anualmente.

Según SENASA (2020), en el portal de transparencia estándar de su página web se puede verificar acerca de la entidad, tales como los datos generales, planeamiento y organización, el presupuesto, los proyectos de inversión, la participación ciudadana, informes oficiales, entre otros. Por otro lado, hay enlaces direccionados a la página web para aplicar denuncias en relación con los actos de corrupción de funcionarios de la entidad, el libro de reclamaciones, el acceso a la información pública, y la mesa de partes; también las noticias, las publicaciones, las campañas, los eventos y los informes.

Asimismo, se presenta un espacio para el contenido más solicitado por los usuarios en el cual se encuentra toda la información esencial que un exportador o importador debe poseer para proceder con sus operaciones internacionales; por ejemplo, se busca la manera en la cual se puede adquirir certificados fitosanitarios de exportación, certificados fitosanitarios para el lugar de producción, certificados fitosanitarios de importación y cómo se puede obtener los permisos para transportar frutas y hortalizas, por esa razón, al entrar a los enlaces se tiene que enviar de manera automática a los requerimientos esenciales para ejecutar el trámite que el usuario necesite, así como todos los pasos a tener en cuenta.

De igual forma, existe un enlace de consulta de requisitos sanitarios y fitosanitarios para el comercio exterior, en el cual, al ingresar, redirige al usuario a una página la cual según el producto que el usuario consulte, aparecen todos los requisitos necesarios que la mercancía debe tener para ser exportado o importado sin tener ningún problema. Estos requisitos pueden ser los generales, las plagas reguladas, la declaración adicional, el tratamiento cuarentenario, lo que se requiere en el etiquetado, entre otros. En la Figura 2.2 se pueden observar las consultas que se realizan para verificar los requisitos sanitarios y fitosanitarios para realizar la exportación de mango con un adecuado tratamiento del SENASA, mientras que, en la Figura 2.3 se muestran los requisitos sanitarios restantes para la exportación de mango.

Figura 2.1

Requisitos sanitarios y fitosanitarios para la exportación de mango

REQUISITO FITOSANITARIO DE EXPORTACION

Producto	Variedad	Nombre Científico
MANGO, fruto fresco - variedad kent	KENT	Mangifera indica var. kent
Pais Destino	Pais de Origen	
JAPON	PERU (MULTIDEPARTAMENTAL)	
Uso o Destino	Tipo	Estado
COMERCIALIZACION, CONSUMO	EXPORTACION	AUTORIZADO

Requisito(s) fitosanitario(s)

1. REQUISITOS GENERALES:

- Certificado Fitosanitario.
- Certificado de lugar de producción.
- Certificado de planta de empaque y tratamiento.
- Registro de exportador y Declaración de Lugares de Producción.
- Ver plan de trabajo.

2. PLAGAS REGULADAS:

- Ceratitís capitata

3. DECLARACIÓN ADICIONAL:

"La fruta de mango fresco ha sido tratada y está libre de *Ceratitís capitata* (Mosca del mediterráneo), *Anastrepha fraterculus*, *Anastrepha obliqua*, *Anastrepha striata* y *Anastrepha grandis*". "La fruta ha recibido tratamiento con agua caliente"

4. TRATAMIENTO CUARENTENARIO:

- Tratamiento hidrotérmico.
- 46 °C, 46°C AL CENTRO DE LA PULPA

5. REQUISITOS DE ETIQUETADO:

- Código del LUGAR DE PRODUCCIÓN :
- Código/Nombre de la EMPACADORA:
- Código/Nombre del DEPARTAMENTO:
- Código/Nombre del PRODUCTOR:

El siguiente texto deberá estar enmarcado en cada pallet: EXPORT MANGO TO JAPAN - HOTWATER TREATMENT
SENASA PERU

Ver archivo adjunto.

6. CONSIDERACIONES PARA LLENAR EL C.F.:

- Consignar el número de precinto para envíos marítimos.

Nota. De "Requisito Fitosanitario de Exportación" por SENASA, 2020
(<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>)

Figura 2.2

Requisitos sanitarios restantes para la exportación

Requisitos Sanitarios para la Exportación

INFORMATIVO		
Nota		
El país de destino no exige que se cumplan los requisitos sanitarios presentados mediante certificación		
Contaminantes Químicos		
Ingredientes activos de plaguicidas	LMR	Unidad de medida
Micotoxinas	LMR	Unidad de medida
Metal	LMR	Unidad de medida
Contaminantes Microbiológicos		
Agente Microbiológico	LMR	Unidad de medida

Nota. De "Requisitos sanitarios de Exportación" por SENASA, 2020
(<https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>)

La problemática existente respecto a las medidas sanitarias y fitosanitarias en relación con el comercio internacional incluye el proteccionismo, que es una política económica utilizada por los gobiernos para proteger a las industrias nacionales de las extranjeras. Esta práctica puede interrumpir el crecimiento económico y generar barreras comerciales que dificultan tanto las exportaciones como las importaciones. Otra problemática es la adopción de prohibiciones y restricciones en la exportación, un ejemplo claro es la implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias sin la debida notificación a la Organización Mundial del Comercio o la falta de pruebas científicas adecuadas; estas acciones pueden ser vistas como barreras comerciales innecesarias que obstaculizan el comercio exterior, generando un efecto en cadena que afecta a otros sectores económicos (Valverde, 2023).

Esto puede afectar a las PYMEs agroexportadoras peruanas en el sentido de que la implementación de requisitos estrictos de gestión de la inocuidad alimentaria y otras regulaciones puede aumentar los costos operativos para estas compañías; como resultado, las PYMEs tendrían que invertir en nuevos procesos de control de calidad y formación para cumplir con dichos requisitos, lo que generará gastos no previstos. Además, estas medidas pueden provocar la suspensión temporal o permanente de las operaciones de exportación; esta última situación es especialmente común en el caso de las exportaciones hacia Estados Unidos, debido a la rigurosidad de sus barreras de exportación. En consecuencia, estas situaciones pueden ocasionar pérdidas financieras significativas y la poca confianza de los compradores en dicho país (Valverde, 2023).

Valverde (2023) señala que las medidas sanitarias y fitosanitarias sin fundamentos científicos sólidos actúan como barreras no arancelarias, obstaculizando la entrada de productos frescos peruanos al mercado estadounidense. Esto no solo impacta la competitividad de las PYMEs agroexportadoras, sino que también tiene efectos secundarios en otros sectores económicos; por ejemplo, las restricciones pueden aumentar los costos y la complejidad logística debido a que las compañías deben cumplir con nuevos requisitos y protocolos para garantizar la calidad e inocuidad de sus productos. Además, las interrupciones en las operaciones de exportación pueden afectar negativamente a los proveedores de servicios de transporte y logística. Esta situación se traduce en mayores desafíos económicos para las PYMEs que se enfrentan a costos adicionales y dificultades operativas para mantener su presencia en el mercado internacional (p. 79).

Por otra parte, según el plan estratégico del SENASA (2020), una de las principales debilidades que encuentra en sus operaciones es debido a un sistema de recursos humanos

deficiente, el cual requiere un perfeccionamiento en temas remunerativos y de motivación. Además, se cuenta con poco personal eficiente, lo que contribuye a un mal desempeño en algunas operaciones, afectando la producción orgánica e inocuidad agroalimentaria; también, puede limitar la rapidez de los tiempos en verificar todos esos procedimientos.

Según SENASA (2020), muchas de las operaciones para el proceso de producción se encuentran incompletas debido al limitado compromiso de los productores y no todas las normas fueron actualizadas. Asimismo, no tienen los suficientes fondos para atender emergencias de gran escala y mencionan que actualmente cuentan con restricciones normativas que impone el SENASA.

En cuanto a lo mencionado por el SENASA, se encuentra como problema la falta de información y/o actualización en las normas que son indispensables conocer para el procedimiento de exportación de los productos agrícolas. Por ejemplo, se puede mencionar que no se encuentra un documento o la norma sobre el Límite Máximo de Residuos (LMR) con información actualizada para que los productores conozcan y eviten el exceso de uso de dichos residuos en su producción. De hecho, la última actualización de dicha norma es con información del 2015.

Sin embargo, para el acceso de los alimentos a Estados Unidos, se tienen que considerar las leyes que están en la página web de la Environmental Protection Agency (EPA) como Ley Federal de Insecticidas, Fungicidas y Raticidas (Federal Insecticide, Fungicide, and Rodenticide Act-FIFRA). La EPA se encarga de que el nivel de tolerancia sea inocuo (EPA, 2023).

En cuanto al soporte jurídico con el que cuenta el SENASA, se menciona que las direcciones ejecutivas no cuentan con un apoyo total, asimismo, a esto se le adiciona una falta de ausencia en su sistema de trazabilidad, lo que no les permite verificar si se está llevando una misión efectiva según lo que dictan sus regulaciones. A continuación, se hará mención a algunas noticias referentes a las debilidades que hoy en día presenta el SENASA en términos operativos.

En una entrevista al jefe nacional del SENASA, Miguel Quevedo, se mencionó que la organización se encuentra trabajando con la mitad de la capacidad operativa (2000 personas) actualmente debido al COVID-19. Esto ha generado un retraso en las entregas de los certificados fitosanitarios de exportación (SENASA, 2020).

Por otro lado, la Defensoría del Pueblo (2022) realizó un pronunciamiento solicitando a SENASA reforzar sus oficinas en regiones para una correcta atención de la emergencia sanitaria. La Defensoría del Pueblo comenta que es de suma importancia que la entidad cuente con lineamientos de actuación claros, así como también contar con personal y logística suficiente. Un ejemplo de esto se encuentra en Ancash, en donde la oficina de SENASA presenta un déficit de personal y de recursos financieros para contar con vehículos y equipos de bioseguridad (Defensoría del Pueblo, 2022).

Es importante reconocer las oficinas que cuentan con estas limitaciones para que se les pueda brindar los recursos financieros suficientes con la finalidad de que se pueda atender la emergencia sanitaria de la forma más eficiente posible, evitando, de esta manera, que los ecosistemas marinos, la industria avícola, la economía y la salud pública tengan impactos severos.

Según el Congreso de la República (2020), una de las quejas presentadas por parte de los productores dedicados a la exportación de paltas es por la demora que la organización tiene para comunicar los resultados del análisis del fruto que espera para ser exportado y a su falta de inspectores sanitarios. Además, mostraron su inconformidad de tener que realizar algunos pagos por medio del Banco de la Nación y no por otros bancos o medios digitales.

Asimismo, otra queja ha sido presentada por los productores de quinua quienes reclaman que los laboratorios de SENASA demoran entre ocho a diez días en darles un resultado de análisis lo que perjudica a la cadena de suministro generando sobrecostos. Agregan que anteriormente han venido trabajando con otros laboratorios cuyos resultados tardaban máximo dos días, pero la decisión de SENASA de centralizar los resultados de los análisis los ha perjudicado (Agraria, 2017).

Como se mencionó anteriormente, otro de los problemas que tiene el SENASA para cumplir su rol, es que no cuenta con fondos suficientes para sus operaciones. Según el Diario Gestión (2019), para la prevención de la infección de plaga del hongo *Fusarium* raza 4, el cual puede durar en el terreno por 30 años, es necesario contar con un presupuesto de S/ 8 540 754; sin embargo, no recibieron una ayuda inmediata por parte del Gobierno Central.

Complementando la idea anterior, el Banco Central de Reserva menciona que otros puntos que pueden debilitar el rol del SENASA es la poca comunicación que hay entre esta entidad con otras organizaciones del Estado como, por ejemplo, la SUNAT, para realizar un

óptimo proceso en las exportaciones. Asimismo, reitera una falta de capacidad operativa y una débil actualización y priorización de protocolos sanitarios (SENASA, 2019).

Un ejemplo de lo mencionado anteriormente sucedió el último trimestre del 2022, cuando la Contraloría detectó que el SENASA dejó ingresar 180 000 toneladas de alimentos sin certificación al país. Este hecho sucedió en el puerto de Paita y corresponde a la revisión de 131 expedientes de la fecha indicada (Torres, 2023). Sin embargo, esta inspección corresponde solamente al 60% de las solicitudes que ingresaron en dicho periodo. Se puede encontrar que el SENASA no prioriza los protocolos sanitarios dado que, de los 131 expedientes revisados, 56 de estos no contaban con el formato de Solicitud de Importación, infringiendo el primer requisito para la emisión del Reporte de Inspección y Verificación establecido en él (Torres, 2023).

Por otro lado, el sindicato de trabajadores del SENASA salió a protestar mediante una huelga indefinida debido a que se decidió omitir el pedido para incrementar los sueldos, por lo que, la secretaria general del sindicato, Mirna Altamirano, comunicó que los trabajadores exigen una nivelación en las condiciones salariales y no solo un bono de S/ 2000 que el Ministerio de Economía y Finanzas les ofrece. Esta protesta dio inicio con el bloqueo de la frontera Perú-Chile, amenazando también en cerrar otros accesos, como la frontera de Perú-Bolivia (Diario El Comercio, 2022).

Torres (2023) enfatizó en que la falta de infringir el requisito de mantener la inocuidad en los alimentos no garantiza que los alimentos sean aptos para el consumo humano, perjudicando así la salud de los peruanos; incluso, entre los productos que ingresan se identifican los arándanos frescos (1 expedientes y 194 444 kg), arveja de grano entero y partido (55 expedientes y 460 319 kg) y también alimentos como el plátano, la canela, el comino en polvo, entre otros.

Esta huelga indefinida sucedió en plena campaña de uva de mesa, arándano y mango; además, la exportación de estos alimentos puede verse afectada debido a la falta de personal encargado de la emisión de las certificaciones sanitarias, las cuales son de suma importancia para que puedan ingresar al mercado internacional (Redagrícola, 2023).

Se puede ver que muchas de las debilidades que menciona SENASA como parte de su estructura interna las cuales se ven reflejadas en las noticias que han sido analizadas. Estas acciones afectan directa o indirectamente las operaciones de la oferta exportable agrícola que

posee el Perú, retrasando tiempos, aumentando costos y, por ende, dificultando la competitividad en el mercado externo.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria, de acuerdo con Barrantes et al. (2021), posee un papel crucial dentro de la oferta exportable de productos frescos por parte de las PYMEs agroexportadoras, debido a que esta institución se enfoca en la sanidad y la inocuidad agroalimentaria, aspectos esenciales para cumplir con los estándares internacionales y asegurar la competitividad de las exportaciones peruanas. La política de SENASA incluye medidas de control fitosanitario, certificación de calidad y la implementación de buenas prácticas agrícolas, todas dirigidas a garantizar que los productos exportados cumplan con las exigencias del mercado estadounidense, lo que es vital para mantener y expandir las cuotas de mercado en dicho país.

Estas políticas se relacionan estrechamente con los desafíos identificados en el sector agrícola peruano, como la necesidad de mejorar la capacitación de los agricultores y la transferencia tecnológica enfocadas en estándares de calidad y sanidad; dado que esto contribuye no solo a mejorar la competitividad de los productos peruanos en el extranjero, sino también a fomentar un desarrollo agrícola más sostenible y tecnificado.

Por otro lado, Lanza (2023) afirma que el énfasis del SENASA en la formalización y en la mejora de las capacidades productivas se alinea con las recomendaciones de políticas públicas que promueven la titulación de tierras y el acceso equitativo a financiamiento agrario, dichas acciones son fundamentales para empoderar a los pequeños y medianos agricultores, permitiéndoles acceder a mejores oportunidades de crédito y seguro agrario, lo que a su vez fomenta un desarrollo económico más inclusivo y sostenible en el sector rural.

Los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos se relacionan directamente con la agenda de ética e integridad pública en Argentina y en el ámbito internacional. Estos lineamientos no solo abogan por el cumplimiento de estándares sanitarios y de calidad, sino que también promueven la transparencia, la integridad y el respeto a las normativas internacionales contra la corrupción, como la Ley de Prácticas Corruptas Extranjeras (FCPA) y las convenciones de la ONU y la OEA contra la corrupción.

Al establecer medidas que garanticen la integridad en la cadena de exportación de alimentos frescos, el SENASA contribuye a fortalecer la confianza tanto de los consumidores como de los mercados internacionales en la sanidad e inocuidad de los productos agro

exportados, lo que también impacta positivamente en la reputación y competitividad de las PYMEs peruanas en el mercado estadounidense. Además, estas políticas apoyan la innovación en el sector, alineándose con la necesidad de fortalecer el Sistema Nacional de Innovación Agraria, lo que incluye la tecnificación del riego y el uso sostenible de los recursos agrícolas.

2.2 Problema general

- ¿De qué manera impactan los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?

2.3 Problemas específicos

- ¿Cuáles son los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?
- ¿Cuál es la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?
- ¿Cuál es el impacto del desempeño SENASA en las agroexportaciones peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?

CAPÍTULO III: JUSTIFICACIÓN

En este capítulo se explican todas las explicaciones y argumentaciones que se han presentado con el fin de realizar la investigación, con la viabilidad de la investigación y las limitaciones que se identifican en relación a la información limitada.

Las investigaciones siempre se realizan con un propósito; es por ello que es de suma importancia justificar el estudio del por qué es que deben efectuarse y de esta manera exponer las razones. Una investigación resulta conveniente para su realización dado que puede ayudar a resolver algún problema social, formula una teoría o incluso puede llegar a generar nuevas inquietudes para futuras investigaciones (Hernández et al., 2016).

Por otro lado, se deben establecer ciertos criterios que pueden ser flexibles para poder evaluar la utilidad del desarrollo del estudio propuesto, dichos criterios son expuestos a continuación.

3.1 Justificación teórica

La justificación teórica servirá para conocer las fortalezas y debilidades en las operaciones de control del SENASA en el aspecto sanitario y fitosanitario en productos de procesamiento primario.

En la actualidad, esta institución ha venido presentando reclamos referentes a la atención del cliente y la insuficiencia del personal, lo que ocasiona operaciones con retrasos o incompletas, como las certificaciones. Asimismo, los productores de la oferta agrícola peruana no cuentan con un sistema de trazabilidad para verificar el estado de su requerimiento. En cuanto a los resultados del estudio de los casos que son llevados por los exportadores, cuentan con una demora considerable de varios días, lo cual retrasa su entrega. Otro caso de reclamos es que no hay una efectiva comunicación entre el SENASA y otras organizaciones estatales, como la SUNAT, lo cual causa molestia en sus usuarios, ya que requieren repetir los documentos e información necesaria.

En tal sentido, hay una falta de investigación respecto al área de control del SENASA, en los dos ámbitos mencionados anteriormente, sanitario y fitosanitario. La falta de dicho análisis puede afectar la competitividad, tanto el SENASA como de las empresas exportadoras

de productos primarios, dado que los controles de calidad no serán lo suficientemente confiables para poder exportar un producto competitivo a los mercados internacionales.

3.2 Justificación práctica

La presente indagación ayudará a la eficiencia del SENASA, en dar la información completa e inmediata a las PYMEs acerca de nuevas medidas fitosanitarias para que, al mismo tiempo, las empresas agroalimentarias se vean favorecidas por la ayuda de la autoridad sanitaria y en un futuro cercano, disminuyan los inconvenientes que pueden tener en la exportación de productos frescos.

La industria agroalimentaria representó el 6% del Producto Bruto Interno del Perú en el año 2019, o 13 mil millones de dólares; esto significa que, al recibir la correcta información por parte de SENASA, la economía peruana aumentaría significativamente teniendo mayor producción nacional y exportación de estos productos. Por ello, el SENASA, gracias al presente trabajo de investigación, podrá determinar planes de mejora, logrando así que la autoridad sanitaria controle la producción de mejor manera y potencie ciertos aspectos de las empresas.

En la Tabla 3.1 se puede observar la tasa de crecimiento del sector agrícola en el período 2016-2023, mostrando que 2018 fue el año en el que hubo un mayor crecimiento.

Tabla 3.1
Tasa de crecimiento del sector agrícola 2016-2023

Año	Tasa de crecimiento
2016	1.8%
2017	3.1%
2018	9.1%
2019	3.2%
2020	2.8%
2021	6.3%
2022	5.8%
2023	- 3.8%

Nota. Se muestra la tasa de crecimiento de la producción agropecuaria de los principales productos período 2016 a 2023, por BCRP, 2023 (<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM05004AA/html>)

3.2.1 Justificación económica

Fernández (2020) explica que la justificación económica busca conocer cómo el proyecto o la investigación ayudará a evitar los costos innecesarios en la producción de alimentos frescos en las PYMEs y seguir lineamientos que ayuden a obtener productos de calidad tomando en cuenta todo lo establecido por el SENASA.

En ese sentido, el presente trabajo busca identificar la situación actual que se encuentran las PYMEs exportadoras de productos frescos de Perú para evitar que fracasen en su expansión a mercados extranjeros, y con ello, evitar pérdidas monetarias considerables que no involucra únicamente el proceso de cosecha y producción sino también de almacenamiento y envíos, entre otros gastos que se incurren para poder llevar la exportación efectivamente.

3.2.2 Justificación ambiental

En el transcurso del tiempo, las diferentes actividades humanas, ya sean domésticas, comerciales o industriales, han generado grandes cantidades de residuos sólidos de diversas industrias, lo que ha llevado a un mayor consumo y, por lo tanto, a una mayor generación de residuos. Adicionalmente, la cantidad de residuos generados está aumentando rápidamente, y como resultado de este aumento, están surgiendo problemas ambientales por el vertido y recolección de residuos en lugares inadecuados o no autorizados; por lo que, estos residuos se vierten en fuentes de agua como ríos y lagos, impactando negativamente en los ecosistemas y en la elaboración de alimentos frescos.

El presente trabajo tuvo la finalidad de analizar el impacto de los lineamientos de la política del SENASA para la oferta exportable de PYMEs exportadoras de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023; siendo importante el rol que cumple dicha entidad en la producción de alimentos frescos, así como también en la reducción y control de contaminantes en todo el proceso.

3.2.3 Justificación social

Según Ñaupas et al. (2014), la justificación social de un trabajo de investigación busca resolver los problemas sociales que perjudiquen a un grupo en la sociedad; también buscando la solución de diversas demandas sociales presentes y futuras. En el presente trabajo de

indagación se busca estudiar el impacto de los lineamientos del SENASA en la oferta exportable de productos frescos a los Estados Unidos.

De esta manera, se busca contribuir con la comunidad entregando una exploración enfocada en cómo se ha venido trabajando la producción de productos frescos y la intervención del SENASA en este proceso; ya que, es una entidad encargada de controlar la producción agraria y que sus resultados sean de calidad, entregando una imagen adecuada a los potenciales mercados internacionales.

3.2.4 Justificación tecnológica

Las exportaciones de los productos agrícolas peruanos, como las frutas y verduras, al mercado estadounidense enfrentan diversos desafíos significativos; por lo que, el SENASA tiene como principal misión monitorear cada procesamiento en la producción de los productos frescos. La siguiente exploración tuvo como finalidad esencial analizar el impacto de los lineamientos de la política del SENASA para la oferta exportable de las PYMEs exportadoras de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023; por lo que, es esencial verificar cada procedimiento en la elaboración de los alimentos con la ayuda de personal capacitado, como por ejemplo los ingenieros encargados de inspecciones, teniendo en cuenta que, para un país como los Estados Unidos, es fundamental seguir cada requerimiento en la producción.

Según Marote (2010), en la actualidad, los terrenos para cultivos se encuentran en un crecimiento rápido por la demanda mundial, por lo que la constante búsqueda de métodos y tecnologías para incrementar su rendimiento es una variable de suma importancia. Se puede encontrar otra herramienta que el SENASA podría dar a conocer para poder incrementar la productividad de los productores, como también de las medianas y pequeñas empresas, esta puede ser la agricultura de precisión (AP). Esta herramienta es un conjunto de tecnologías que permite optimizar la gestión de campos agrícolas, permitiendo la toma de decisiones acertadas en todo el procedimiento de producción (pp. 145-147).

En este contexto, el SENASA, con los resultados obtenidos con dicha investigación, desempeña un rol importante para poder encontrar herramientas tecnológicas innovadoras para mejorar los desafíos encontrados y que apliquen en cada procedimiento de producción, generando una mayor confianza en los potenciales clientes extranjeros.

3.3 Justificación metodológica

La investigación toma lugar dada la escasez de fuentes indexadas como no indexados referentes al tema en cuestión; en este caso, el impacto del rol ejercido por el SENASA en las exportaciones de productos agrícolas peruanos.

La presente investigación, si bien no introduce un nuevo modelo o matriz para el análisis de variables, contribuye metodológicamente a definir y establecer la relación entre dos variables a estudiar previamente seleccionadas. En primer lugar, el rol desempeñado por el SENASA como única variable independiente a estudiar; en segundo lugar, la oferta exportable de productos agrícolas peruanos como variable dependiente a entrelazar.

Por lo que, el SENASA está considerado como una de las entidades más representativas en temas de inocuidad alimentaria tanto sanitaria como fitosanitaria a nivel nacional. Actualmente, su ámbito de trabajo abarca sectores tales como el agrícola, pecuario y ganadero (SENASA, 2017). Resulta entonces, de suma importancia, el conocimiento del rol desempeñado por dicha entidad para los actores involucrados tanto en la producción como en el comercio internacional de productos agrícolas (área de estudio) puesto que determinará la importancia adjudicada por estos a la presencia, actividades, disposiciones y medidas presentadas por la entidad que pudieran afectar su habitual desempeño en el sector así como impactar en el potencial de exportación esperado de aquellos productos procedentes del sector.

3.4 Viabilidad para la investigación

Para ejecutar la indagación, el grupo de investigación debe tomar en cuenta los recursos que tiene para llevar a cabo dicha investigación. Los recursos a considerar son la disponibilidad de tiempo, recursos humanos, recursos financieros y materiales.

Con respecto a la disponibilidad de tiempo, se agendaron entrevistas con los individuos encargados del área de comercio exterior de las organizaciones del sector agroindustrial, para realizar las entrevistas se consideraron medios virtuales y se ejecutaron mediante plataformas como Zoom o Google Meet.

Las entrevistas se llevaron a cabo por las creadoras del presente trabajo de indagación, quienes estuvieron a cargo de la recopilación de datos, contribuyendo así a la calidad y validación de datos.

Con respecto al recurso financiero, su impacto en este estudio es limitado, debido a que los investigadores poseen instrumentos tecnológicos como computadoras o laptops que se usaron como herramientas de trabajo.

Por último, se dispone del material necesario mediante el uso de plataformas digitales y aplicaciones para tomar los apuntes requeridos. Además, este estudio se pudo realizar en un plazo prudente de tres meses, con fecha de finalización en los últimos días de mayo del presente año.

3.5 Limitaciones de la investigación

La principal limitación residió en la poca disponibilidad de literatura e información relacionada con el fin del estudio; por lo que, se requirió obtener información verídica, así que, se optó por complementar los alcances obtenidos de fuentes de información secundaria con una fuente interna primaria de información respecto a la variable independiente a tratar en la presente investigación; en este caso, el SENASA.

Asimismo, la presente investigación restringe su alcance a determinar la asociación existente entre la variable independiente como dependiente; es decir, el rol desempeñado por el SENASA y la oferta exportable de productos del sector agrícola peruano al mercado de los Estados Unidos. Entre los aspectos a considerar se encuentran, únicamente, el impacto del rendimiento aplicado por la entidad con relación al grado de apertura a mercados internacionales que obtienen los artículos de dicho sector, así como algunas medidas y mejoras a implementar por la variable independiente que pueden causar efecto relevante en el desarrollo de la variable dependiente.

De manera adicional, se llegó a generalizar la información y datos provistos por la fuente de información interna principal determinada para fines de la indagación, que proviene del SENASA, debido a que dicha información entrega un rango de aplicación limitado, al ser representativa de manera única en un ambiente de acción relacionado a las actividades ejecutadas por la institución dentro de la capital de la nación y no la totalidad de su ámbito de acción a nivel nacional.

Otra limitación es la cantidad de PYMEs que aceptaron participar en la encuesta. Si bien el tamaño de la muestra puede llegar a considerarse limitado, esto se debe a la poca disponibilidad de las PYMEs agroexportadoras. Algunas empresas no aceptaron por falta de tiempo, mientras que otras no dieron respuesta positiva a la solicitud de participación, a pesar

de los esfuerzos por contactarlas. Adicional a ello, se puede mencionar la demora en las respuestas de cada PYME, teniendo en cuenta que algunos entrevistados tienen altos cargos en las agroexportadoras. Esta situación refleja un desafío al momento de la recolección de datos en el entorno empresarial, donde la disposición y tiempo de los encargados, de las áreas correspondientes, es limitada.

A pesar de la muestra sea reducida, se han obtenido resultados significativos, dado que se lograron entrevistar a empresas con un nivel elevado de exportaciones de productos frescos al mercado estadounidense y encargados del área con profundo conocimiento del tema, ofreciendo una visión relevante para la presente investigación.



CAPÍTULO IV: OBJETIVOS

En este capítulo se plantean el objetivo general y objetivos específicos en base a las preguntas de investigación planteadas.

4.1 Objetivo general

- Analizar el impacto de los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.

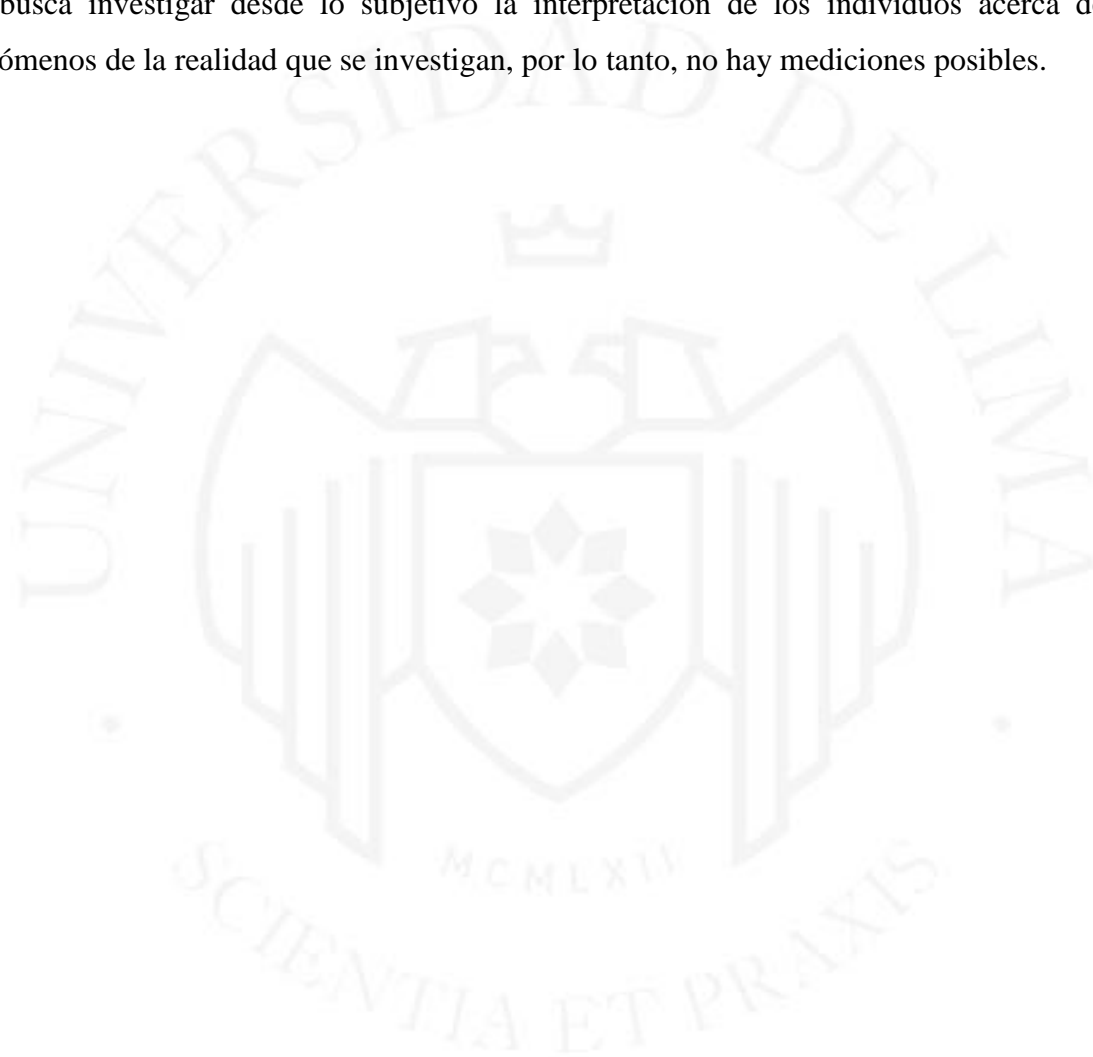
4.2 Objetivos específicos

- Analizar los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.
- Analizar la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.
- Evaluar el impacto del desempeño de SENASA en las agroexportaciones peruanas de productos frescos a Estados Unidos en el período 2023.

CAPÍTULO V: HIPÓTESIS

En el presente capítulo no se plantean hipótesis, debido a que el enfoque del estudio es cualitativo, teniendo que estructurarse solo los objetivos y los problemas de investigación.

De manera adicional, no se formulan hipótesis porque no se hacen suposiciones previas, se busca investigar desde lo subjetivo la interpretación de los individuos acerca de los fenómenos de la realidad que se investigan, por lo tanto, no hay mediciones posibles.



CAPITULO VI: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El presente capítulo permite analizar las teorías y modelos de la investigación, junto con diversas definiciones de las variables que son los lineamientos de la política del SENASA y la oferta exportable con las dimensiones. Al finalizar este capítulo se plantean los problemas de investigación y los objetivos en la matriz de consistencia.

6.1 Marco teórico

En dicha sección se analizaron las diversas teorías y los modelos de las variables de lineamientos de la política del SENASA y la oferta exportable estudiadas que son consideradas válidas para el desarrollo de la investigación.

6.1.1 Acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias

De acuerdo con Zúñiga (2022), el propósito primordial del acuerdo sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias es reconfirmar el derecho que tiene el Estado a respaldar el grado de protección sanitaria que perciba como adecuado y prevenir una mala utilización de ese derecho, con el fin de proteger y que se entienda como la imposición de limitaciones poco necesarias para el comercio internacional.

Según el Ministerio de Agricultura (2011), con respecto a los temas sanitarios y fitosanitarios que se encuentran regulados por el Acuerdo de medidas sanitarias y Fitosanitarias que se adaptó en el año 1994, acompañado del inicio de la Organización Mundial del Comercio, se tiene que, dicho instrumento determina el derecho de los integrantes a implementar requerimientos basados en los principios científicos que son esenciales para respaldar la inocuidad de los productos o alimentos, así también, para cuidar la vida y salud de los individuos y animales, junto con la protección de los vegetales; asimismo, se requiere la protección al territorio de una nación y las pandemia, epidemias o padecimientos que se puede presentar.

Por otro lado, es fundamental indicar que las medidas sanitarias y fitosanitarias pueden adaptar diferentes maneras; lo que explica la Organización Mundial del Comercio es por la obligación de que los artículos o alimentos provengan de lugares que no tengan epidemias o

padecimientos. Así como también, el control y verificación de los productos entregados con su respectivo método o tratamiento realizado por medios determinados y poder establecer grados o niveles máximos que se autorizan de verificar los residuos de plaguicidas y la eliminación del uso de ciertas sustancias en la producción (Zúñiga, 2022). Existe un foro de la OMC donde se pueden realizar los cambios de información entre los integrantes sobre los aspectos en los cuales se aplica el Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Organización Mundial del Comercio, 2024).

6.1.2 Normas internacionales para medidas fitosanitarias de la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF)

La Convención Internacional de Protección Fitosanitaria (CIPF) es un tratado multilateral, es decir, adoptado por diversos países, que fue firmado en 1951 y se encuentra supervisado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). Esta convención cuenta con un organismo gestor, la Comisión de Medidas Fitosanitarias (CMF), el cual genera normas internacionales para las medidas fitosanitarias (NIMF). Estas normas sirven para que cada país pueda establecer sus propias normas sanitarias internas con el objetivo de impedir el ingreso de plagas o epidemias fitosanitarias, siempre sustentando cada norma bajo un enfoque científico (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], 2020).

El SENASA debe entonces de superar cualquier barrera fitosanitaria impuesta por los países importadores que se encuentren basadas en las 45 Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias (NIMF), las cuales detalla la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (2021), siendo las siguientes:

- NIMF 1: Principios fitosanitarios para la protección de las plantas y medidas fitosanitarias en el comercio internacional.
- NIMF 2: Contexto para analizar el riesgo de plagas.
- NIMF 3: Guía para la exportación, el envío, la importación y liberación de agentes de control biológico.
- NIMF 4: Determinación de áreas libres de plagas.
- NIMF 5: Términos fitosanitarios (Glosario).
- NIMF 6: Vigilancia.
- NIMF 7: Funcionamiento de la certificación sanitaria.

- NIMF 8: Determinación de plaga en un área.
- NIMF 9: Programas de erradicación de plagas.
- NIMF 10: Establecimiento de lugares de producción libres de plagas.
- NIMF 11: Análisis de riesgo para plagas cuarentenarias.
- NIMF 12: Certificación Sanitaria.
- NIMF 13: Notificación del incumplimiento y acción de emergencia.
- NIMF 14: Medidas integradas de sistemas para el manejo del riesgo de plagas.
- NIMF 15: Embalaje de madera.
- NIMF 16: Aplicación de Plagas no cuarentenarias reglamentadas.
- NIMF 17: Plagas (Notificaciones).
- NIMF 18: Directrices para utilizar la irradiación como medida fitosanitaria.
- NIMF 19: Directrices sobre las listas de plagas reglamentadas.
- NIMF 20: Reglamentación de sistema fitosanitario en las importaciones.
- NIMF 21: Riesgo de plagas no cuarentenarias.
- NIMF 22: Requisitos para el establecimiento de áreas de baja prevalencia de plagas.
- NIMF 23: Inspección.
- NIMF 24: Determinación de la equivalencia de las medidas fitosanitarias.
- NIMF 25: Envíos en tránsito.
- NIMF 26: Establecimiento de áreas libres de plagas para moscas de la fruta.
- NIMF 27: Protocolos de diagnóstico para las plagas reglamentadas.
- NIMF 28: Tratamientos fitosanitarios para plagas que son reglamentadas.
- NIMF 29: Reconocimiento de áreas libres de plagas y de áreas de baja prevalencia de plagas.
- NIMF 30: Revocada. Establecimiento de áreas de baja prevalencia de plagas para moscas de la fruta.
- NIMF 31: Muestra de envíos.
- NIMF 32: Clasificación de productos según el riesgo de producir plagas.
- NIMF 33: Fuente micro propagativa.
- NIMF 34: Cuarentena exigida para las plantas.
- NIMF 35: Manejo del riesgo de la plaga de moscas de la fruta.
- NIMF 36: Integración de medidas para las plantas.
- NIMF 37: Detección de frutas que contienen moscas de la fruta.
- NIMF 38: Movimiento internacional de semillas.
- NIMF 39: Evaluación del riesgo de plagas que contiene la madera.

- NIMF 40: Análisis de riesgo de plagas que son derivados de los medios de crecimiento.
- NIMF 41: Movimiento internacional de vehículos, maquinaria y equipos usados.
- NIMF 42: Uso de tratamientos térmicos (requisitos).
- NIMF 43: Uso de la fumigación (requisitos).
- NIMF 44: Uso de tratamientos en atmósfera modificada (requisitos).
- NIMF 45: Requisitos para que la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) autoricen para llevar a cabo las acciones fitosanitarias.

6.1.3 Modelo Uppsala

El modelo Uppsala fue elaborado en Escandinavia inicialmente por Johanson y Wiedersheim-Paul (1975). De manera adicional, el modelo tiene el pensamiento de que las organizaciones deciden comenzar el procedimiento de internacionalizarse hacia los mercados que considera que transmiten una menor incertidumbre; ya que, los reconocen de mejor manera y van a decidir de manera progresiva entrar a los mercados que poseen una mejor disponibilidad; por ello, para el modelo Uppsala es necesario seguir ciertos parámetros y se consiguen buenos resultados en la internacionalización; además, es fundamental para el empresario iniciar todo un procedimiento que les permite abrir puertas en el mercado extranjero (Rave et al., 2023).

Por otro lado, el modelo Uppsala es un mecanismo que genera oportunidades y riesgos que incentivan el cambio; por lo que, las decisiones de asignación de recursos se toman en consideración cuando hay una compensación óptima razonable entre las ventajas esperadas y las consecuencias negativas de una oportunidad; asimismo, el vínculo entre el beneficio potencial y la pérdida potencial existe una cuota, en que los recursos se encuentran en peligro; por esa razón, el modelo Uppsala tiene variables con capacidades y compromisos; además, de un nivel de compromiso, donde la persona con poder puede afectar la responsabilidad de una organización; adicionalmente, la conducta del ser humano ejemplifica la interacción conceptualizada entre los niveles macro para el procedimiento del compromiso dentro del modelo de Uppsala (Vahlne & Schweizer, 2022).

El modelo de Uppsala es considerado como un modelo gradual de internacionalización de empresa, tomando en cuenta el conocimiento de los mercados de la organización que tenía internacionalización de mantener y el grado de compromiso financiero con el aspecto administrativo que poseía con sus operaciones internacionales; asimismo, el modelo es parte

de un conjunto de teorías de comportamientos de internacionalización añadido por la teoría de las redes y la teoría de emprendimiento internacional; así también, se entiende que el modelo de Uppsala completa el vacío explicativo al estar contrario a los modelos de mercados neoclásicos que son puros y económicos; sin embargo, el modelo Uppsala solo adopta una perspectiva reactiva del aprendizaje (De Queiroz et al., 2021).

Asimismo, el modelo Uppsala es seguido por una empresa, y ayudó a realizar una evolución sostenida, constante e incremental en el éxito del mercado internacional; por otro lado, en el modelo existen etapas: la primera abarca actividades exportadoras esporádicas o intermitentes que permiten a la organización tener un primer contacto sin compromiso de recursos, aunque con el peligro de que la información recibida sea disminuida; la segunda etapa es entender las exportaciones directas realizadas por gerentes o socios, permitiendo un mejor conocimiento del mercado, aunque es necesario un fuerte compromiso de recursos. Asimismo, la tercera etapa está basada en la creación de un lugar vinculado con las ventas que ayude a la empresa a controlar de manera directa al canal de la información; para finalizar, la última etapa está concentrada en la implementación de una unidad productiva para incrementar la participación del mercado en el país donde una organización requiera internacionalizarse (Roque et al., 2021).

El fin del modelo Uppsala es que la empresa inicia de manera paulatina la internacionalización, siendo un procedimiento para disminuir la distancia psíquica mediante la adquisición de conocimientos; por lo tanto, el proceso comienza con la apertura de una filial en el extranjero y va creciendo de manera constante hasta lograr una completa internacionalización con inversiones e instalaciones fuera de su ubicación; sin embargo, el recorrido gradual de la internacionalización de la organizaciones se realiza de una forma que disminuye en más veces la distancia entre la empresa y el nuevo mercado a explorar; además, la propuesta del modelo es el aprendizaje en el engranaje esencial en el procedimiento de reducción en la distancia y el desarrollo de capacidades como diferenciador competitivo del modelo Uppsala; asimismo, enfoca la relevancia del aprendizaje y aumentar las capacidades diferenciadoras (Batista & Gomes, 2021).

De acuerdo con Liesch y Welch (2024), el modelo de internacionalización Uppsala no tiene un total potencial como la teoría de la dinámica de crecimiento de la organización en un proceso de internacionalización; por lo que, se entrega una extensión del procedimiento del modelo de internacionalización Uppsala añadiendo impulsores internos de crecimiento en el desarrollo de capacidades que se interrelacionan con los aspectos externos con la búsqueda de

oportunidades y que siguen siendo una concentración del modelo de Uppsala; por lo tanto, las organizaciones necesitan sincronizar su crecimiento de las capacidades tecnológicas y de la gestión interna con el dictamen de aprovechar las ventajas del mercado externo que se transmite; aunque, la interdependencia de los procedimientos tiene un tema del crecimiento y hay poca probabilidad de que crezcan al mismo ritmo y eso produce una nula sincronización que termina en un peligro ante el impulso.

Según Dalla y Stadnik (2022), el modelo de Uppsala se basó en el supuesto de la falta de conocimiento y es considerado una de las principales trabas para internacionalizarse; tanto así que el modelo visualizó que las organizaciones al realizar la internacionalización pasan por etapas del involucramiento gradual y el compromiso aumentado con el mercado del país de destino; por lo que, poco a poco la empresa comienza a entender más al país escogido mediante el conocimiento disminuyendo los riesgos vinculados para obtener un mayor éxito. Así que las organizaciones optan por internacionalizarse en mercados que son cercanos en términos culturales, lo que hace más sencillo el procedimiento de aprendizaje; además, el modelo Uppsala explica que las empresas con la internacionalización pasaban por fases de involucramiento gradual y compromiso aumentado con el mercado del país (pp. 646-650).

El modelo Uppsala añade indicadores importantes, pero ignora las definiciones operativas y se menciona la incertidumbre en relación a la clasificación de procesos y variables; junto con el modelo de innovación definen el procedimiento de internacionalización y el paso a paso, siendo característica de las PYMEs; sin embargo, el proceso debe realizarse de manera constante y progresiva desarrollando las condiciones indicadas para que la organización empiece a realizar diversas exportaciones; de manera adicional, se conceptualiza el modelo Uppsala como un conjunto de pasos secuenciales para que las instituciones u organizaciones entren a mercados internacionales y se especifica que el modelo es implementado para todo tipo de empresas (Enríquez & Rodríguez, 2024).

Para el proceso de internacionalización, el modelo Uppsala adiciona un procedimiento gradual en que las organizaciones van a exportar a diferentes países; asimismo, se determina que es un modelo de constante evolución y las PYMEs se convierten mucho más internacionales a medida que el tiempo transcurre con el progresivo incremento de la información; además, de la experiencia que brinda una superación de las barreras psicológicas y disminuir los peligros relacionados con una internacionalización fuerte (Fonseca & Fleitas, 2020).

Por otro lado, el modelo explica la internacionalización como una extensión estratégica de las empresas y el proceso de aprendizaje gradual que tiene en cuenta aspectos del conocimiento como la cultura, la indagación, la lengua, la ciencia y la profesionalización; de esa manera, el modelo Uppsala inicia con un lado de extensión de la organización en una nación escogida, hasta lograr la dimensión de la unidad de diferentes negocios autónomos en un país determinado; por esa razón, la internacionalización es la base del modelo, siendo un aspecto que permite el desarrollo de muchas oportunidades que se otorga en las empresas y se tiene que realizar con todo un proceso (Andrade et al., 2021).

El modelo Uppsala es conocido como el modelo de proceso de internacionalización; se determina que, mientras la empresa tenía más conocimientos, se podía establecer que los mercados aumentan y se tiene una mayor cantidad de compromisos; asimismo, los compromisos se refieren a las inversiones nacionales o extranjeras; además, de tener a la internacionalización con el objetivo de atender a consumidores de mercados extranjeros; desde otra perspectiva, un elemento importante en el modelo es el aprendizaje y se define como el incremento de todo el conjunto de conocimientos y un proceso adecuado que ayuda a tener un óptimo nivel de compromiso y continuar el procedimiento dinámico; por lo tanto, los compromisos afectaron un descubrimiento y el crecimiento de las oportunidades, se tiene en cuenta que los compromisos poseen dos dimensiones como una relativa a la asignación geográfica de las actividades y la otra es el nivel de compromiso en cada mercado nacional (Vahlne, 2020).

En consecuencia, Wach (2021) expresa que el modelo Uppsala se comenzó a desarrollar entre los años 1980 y 1990; sin embargo, mediante una variedad de modificaciones teniendo en cuenta el concepto teórico y una cantidad de modelos relacionados con el modelo Uppsala; además, se especifica que los autores son Johanson y Vahlne; por ello, se expresó que la internacionalización de las organizaciones contribuyó al crecimiento del presente modelo, tomando como principal elemento a las PYMEs; de manera adicional, se agrega el procedimiento incremental de compromiso internacional como consecuencia del proceso de aprendizaje; así se tiene que el incremento se comprende como el resultado de un conjunto de decisiones. Asimismo, el modelo Uppsala tiene cuatro etapas y son las siguientes:

- No regular la actividad exportadora: Se presenta por el hecho de que la organización se responsabiliza de sus recursos en las actividades exportadoras; eso significa que, no hay posibilidad de adquirir el conocimiento suficiente en los mercados del exterior.

- Exportaciones mediante representantes independientes: Este aspecto es contrario y le permite a la organización adquirir información de los mercados externos en ciertos periodos.
- Filiales de ventas al exterior: Esta etapa se encuentra asociada con un canal de información que es dirigido y que ayuda a la empresa a obtener información de los mercados.
- Filiales extranjeras de producción y/o fabricación: Se permite obtener una experiencia directa en los factores de recursos que deciden todo el proceso de internacionalización.

Según Hegerius et al. (2020), con la implementación del modelo Uppsala se inició la creación de un sistema de gestión de aprendizaje, siendo una plataforma para transmitir diversos tipos de aprendizaje, con esto se pueden desarrollar módulos que cubren la detección de señales y la evaluación de causalidad, así como, temas que son frecuentemente solicitados por el personal de una pequeña y mediana empresa; por último, se determina que hay interrelación entre el desarrollo, la implementación de la gestión del aprendizaje.

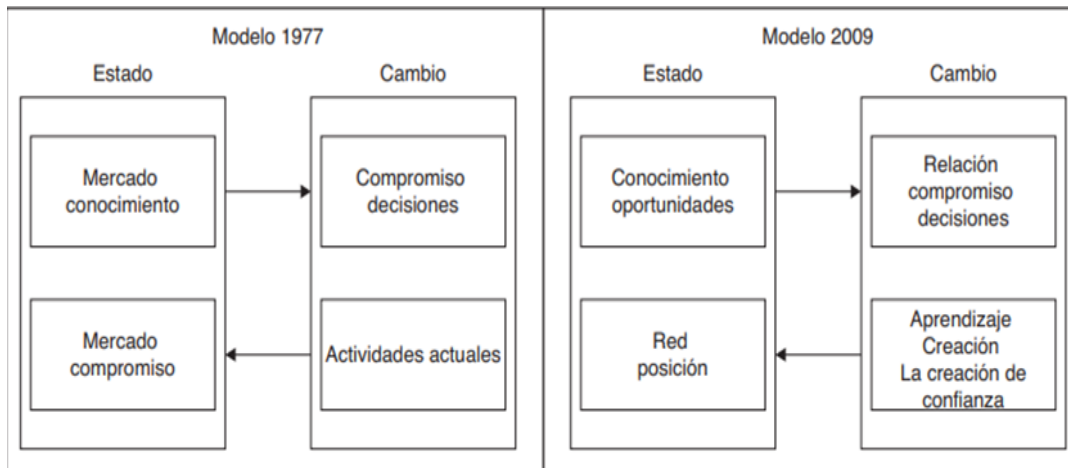
Por otro lado, el modelo Uppsala enfatiza la realidad de que los gerentes de una organización enfrentan una realidad que es diferente de manera constante; por ello, se distingue por ser volátil, ser misterioso, complejo y ambiguo, definiendo que el equilibrio no se encuentra presente; asimismo, el modelo añade dos variedades de constantes como el Estado y el cambio; aquí las variables de cambio impactan de alguna manera en las variables de Estados, con una interacción constante y dinámica; también se determinan que las variables de cambios definen de forma acumulativa los procedimientos evolutivos en el transcurso del tiempo; por último, se puede especificar que, son los componentes fundamentales y esenciales del modelo Uppsala y esto se debe a que es donde tiene el espacio y el ambiente de acción; además, son procesos de compromiso y creación de nuevos conocimientos; se tiene en cuenta que las variables de Estado son las habilidades tanto operativas como dinámicas, desenvolvimiento, logros anteriores y compromisos (Schweizer & Vahlne, 2022).

Alonso y Donoso (1994) lograron distinguir los factores que cuentan con una mayor influencia al momento de la internacionalización, siendo el entorno internacional, el aprendizaje y la percepción sobre los mercados internacionales. Sin embargo, este modelo ha sufrido ligeros cambios en los mecanismos de internacionalización a lo largo de los años. El modelo original de 1997 se encuentra cuando Johanson y Vahlne (1977) proponen que las bases de la internacionalización de las empresas son el conocimiento del mercado, la participación

en el mismo y las actividades realizadas. Este mecanismo se puede ver en la Figura 6.1, que muestra tanto el modelo de 1977, como el de 2009.

Figura 6.1

Mecanismos básicos de internalización: Modelos de 1977 y 2009



Nota. De “La cooperación internacional en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado” S. Tabares, E. Anzo, L. Estrada, 2019 (10.1016/j.estger.2014.04.001)

Se puede observar que el modelo de 2009 cuenta con modificaciones, observando los cuatro puntos mejorados. El conocimiento de mercado fue modificado, dado que dicho factor va relacionado con el reconocimiento de las oportunidades, por otro lado, la red de posición hace énfasis en las conexiones de la empresa y el conocimiento que va adquiriendo. En tercer lugar, se encuentra al aprendizaje y la creación de confianza, los cuales significan la relación que existe entre un empresario y sus compradores. Por último, se a las relaciones, compromisos y decisiones, los cuales son puntos de mucha relevancia para la toma de decisiones al momento de desarrollar confianza y adquirir conocimiento simultáneamente.

Por otra parte, Vahlne y Johanson (2013) desarrollaron el modelo de Uppsala múltiples veces durante los años de intermedio. El 2017 realizaron un último esfuerzo, actualizando el modelo previo, en donde se explica el desarrollo de un modelo general de la evolución de las empresas multinacionales (MBE), desde sus primeras veces en el extranjero hasta convertirse en una empresa global; por otro lado, para el desarrollo del último modelo propuesto por Vahlne y Johanson (2017) se basaron en teorías novedosas en el ámbito de los negocios internacionales y en el cual anclan el modelo en ontología de procesos.

Se desarrolló este nuevo modelo con el objetivo de lograr formular un conjunto de sugerencias para futuras investigaciones y también como un llamado a seguir mejorando el

modelo para poder aplicarlos a nuevos escenarios. De ahora en adelante se hablará de este modelo mejorado previamente descrito: “De la internacionalización a la evolución: el modelo Uppsala a los 40 años”. En el modelo se explica cómo se podría mejorar el modelo previo para poder brindar una explicación más dinámica, basada en procesos y apoyándose en supuestos realistas. En el modelo Uppsala se podrían incluir procesos de creación de capacidad, en donde se puede explicar qué factores son los que hacen posible la internacionalización: propiedad, control y/u otras formas de acceso privilegiado a ventajas de la empresa, así como también factores que determinan las razones para la internacionalización: gobernanza eficiente y economías de escala.

El modelo proporciona una descripción de lo que las empresas “tratan de hacer” en contraposición a lo que han “logrado hacer” (Winter, 2012). El modelo debe considerarse como un conjunto de condiciones necesarias, pero no suficientes para el éxito (Vahlne & Johanson, 2017). Así, se puede mencionar que la característica principal del modelo Uppsala es el enfoque hacia el proceso, esto quiere decir a los procesos de desarrollo de nueva información y responsabilidad con los recursos. Esta visión en el proceso facilita la investigación de las interacciones entre decisiones, paquetes de recursos y a su vez posiciones a lo largo del tiempo logrando obtener una perspectiva de eficiencia estrecha y basada en la economía. Se puede mencionar otra característica del modelo Uppsala, es que intenta integrar dos dimensiones de la evolución de la estrategia, las cuales se encuentran entrelazadas y son interdependientes: el proceso y el contenido.

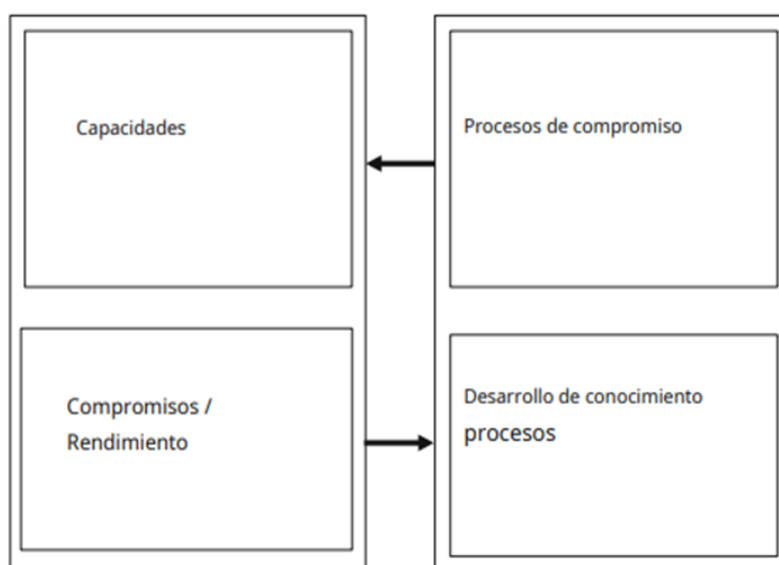
En cuanto a los supuestos del modelo Uppsala, se encuentra que este modelo es un instrumento de análisis a nivel micro que esencialmente proporciona una explicación holística de la evolución de MBE (Vahlne & Johanson, 2017). Este modelo debe ser probado como un todo; es decir, a nivel de acciones y reacciones estratégicas.

Por otro lado, el supuesto de heterogeneidad y visión de la network en el contexto empresarial es crucial debido a que las combinaciones de recursos, productos y empresas son heterogéneas; dicha heterogeneidad proviene del aprendizaje experiencial y la dependencia de la historia, las cuales se manifiestan en vías de internacionalización y desarrollo tecnológico (Vahlne & Johanson, 2017). Este supuesto proporciona la explicación básica de la existencia de relaciones y redes idiosincrásicas, en dichas relaciones no solo se realiza un intercambio de bienes, servicios y/o dinero, sino que también se realiza un intercambio de conocimiento, y así fue como el conocimiento de oportunidades es construido por Johansen y Vahlne en 1977 y 2009.

En el modelo Uppsala, el riesgo, la incertidumbre y la ignorancia parcial se encuentran asociados con los recursos que están en juego cuando se toma una decisión Vahlne y Johanson (2013); por lo que, el riesgo en la mayoría de los casos, es casi imposible mitigarlo, es decir, reducir el riesgo a cero; sin embargo, se conoce que una empresa exitosa no solo se ajusta a un entorno que se encuentra en constante cambio, sino que también reacciona e intenta activamente transformarlo en acciones emprendedoras mediante innovaciones en tecnologías, aumentando la efectividad de la cadena de valor o realizando cambios en las relaciones.

Figura 6.2

Modelo Uppsala 2017



Nota. De "From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years" por J. Vahlne y J. Johanson, 2017 0(<https://doi.org/10.1057/s41267-017-0107-7>)

Para concluir, el modelo Uppsala aumentado por Vahlne y Johanson puede explicar la evolución del MBE. Con el desarrollo de este modelo se pretendió que este pueda ser una alternativa válida al paradigma ecléctico para de esta manera poder explicar las evoluciones del MBE basándose netamente en poder explicar dichas evoluciones mediante supuestos realistas (Vahlne & Johanson, 2017).

El modelo de Uppsala es de relevancia debido a que brinda información sobre diversos modelos, paradigmas, literatura y teorías que ayudan con el desarrollo del presente trabajo de investigación, porque permitirá comprender cómo es que la internacionalización, con sus distintos factores, funciona en el mundo real. Johanson y Vahlne (1977) mejoraron el modelo explicándolo desde perspectivas y supuestos reales, lo que brinda una vista más seria sobre el campo de los negocios internacionales. Este modelo recalca también el conocer sobre la

importancia de procesos para el éxito de la evolución de las empresas, brindando explicaciones dinámicas para hacer posible la internacionalización.

6.1.4 Teoría del comercio internacional

Según Guayasamín (2019), se afirma que el crecimiento del comercio internacional ha ayudado a una mejor afluencia de los factores de producción, teniendo como ventajas:

- Las naciones se enfocan en la especialización de ciertos bienes, que consideran tener mayor eficiencia y ventaja, ya que se hace un uso efectivo de los factores productivos y se potencia la calidad de vida de sus ciudadanos.
- Condiciones económicas favorables y los precios se mantienen estables.
- Las importaciones se concentran en una gran parte a la mercadería, que, si bien se elaboran, no se consideran suficientes para abastecer toda la demanda interna o general a los productos que no se elaboran de manera progresiva.
- Integración de una balanza comercial mediante el registro de importaciones comparando con las exportaciones; esto ayudará a generar un número de estadísticas para implementar políticas de enfoque arancelario.

6.2 Marco conceptual

6.2.1 Organización Mundial del Comercio

De acuerdo con Zelicovich (2020), la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha considerado tener una problemática consigo misma para las interrelaciones comerciales internacionales; también la capacidad de responder ante las renovadas prácticas de la política comercial; asimismo, se recomienda que la OMC mejore la capacidad de controlar la materia de subsidio y las prácticas desleales. Por otro lado, la OMC es una organización internacional creada en el año 1995, después de la ratificación de los Acuerdos de la Ronda Uruguay y se añadieron 165 participantes; en el transcurso del tiempo, el sistema de la OMC ha brindado un lugar a una disminución significativa de las barreras comerciales, se ha incentivado la expansión comercial y el desarrollo económico, junto con el apoyo a gestionar las fricciones comerciales (Congressional Research Service, 2024).

Asimismo, la OMC es una organización que posee sus normas jurídicas, teniendo como finalidad apoyar la liberalización del comercio; además, fue constituida por la necesidad de desarrollar un sistema para volver a construir naciones destruidas por la Segunda Guerra Mundial (Wróblewska, 2021). De manera adicional, Congressional Research Service (2024) refiere que, se reconoce a la OMC como la base del sistema de comercio global y que desarrolla un papel legislativo y se control de los acuerdos de la OMC; incluso, algunos integrantes han respaldado las reformas internas (p. 1).

Por otro lado, la OMC posee estándares que deben actualizarse de manera constante y con un enfoque en la revisión de reconocimiento de un país en desarrollo; además, existen fallas en la capacidad para aplicar las normas relacionadas a las notificaciones, así como a los incumplimientos del Órgano de Apelaciones; por esa razón, la agrupación de prácticas de las políticas comerciales son una buena opción (Zelicovich, 2020). Asimismo, Congressional Research Service (2021) señala que las decisiones en la OMC se adoptan por consenso de los integrantes; sin embargo, en algunos momentos se puede aplicar la votación por mayoría y se considera que el organismo con un alto grado en la OMC es la Conferencia Ministerial, qué es la institución de representantes políticos de cada miembro (p. 6).

El sistema de comercio multilateral monitoreado por la OMC ha ayudado de manera significativa en el desarrollo económico sin tener precedentes y que ha obtenido un espacio a través de las últimas décadas; por lo que, con una mayor probabilidad acerca de las políticas comerciales, se crea previsibilidad que ayuda a la planificación empresarial y la inversión a largo plazo (World Trade Organization, 2020). Además, Congressional Research Service (2021) indica que los principios básicos de la OMC añaden la no discriminación, un comercio más extenso, competencia leal, transparencia e incentivo del desarrollo; por lo tanto, los acuerdos consagrados de la OMC abarcan los bienes, agricultura, derechos de propiedad intelectual, servicios y facilitación del comercio (p. 1).

Según Bohnenberger (2022), en el sistema de los comités de la Organización Mundial del Comercio, las delegaciones de manera habitual tienen la palabra para transmitir a otros miembros la relevancia de los acontecimientos internos; esto le ayuda a los representantes desarrollar cambios de políticas y responder de la forma más asertiva (p. 2103). Adicionalmente, la Organización Mundial del Comercio tiene como función resolver disputas comerciales y posee un acuerdo que reconoce las relaciones comerciales que deben incentivar indicadores sociales y económicos, con el mismo tiempo de trabajar por el desarrollo sostenible; además, los principales propósitos de la OMC son disminuir los aranceles, eliminar

el trato discriminatorio e impulsar relaciones comerciales justas (World Trade Organisation, 2024).

6.2.2 Importancia del comercio internacional

Según Millet (2001), el comercio internacional tiene relevancia en la medida que ayuda a incrementar las riquezas de las diversas naciones; teniendo una riqueza que se estima mediante el indicador de la producción de bienes y servicio que una nación produce de manera anual; es decir, el PBI; con esto se ha necesitado defender la libertad de comercio como un medio que incentiva el propósito de mejorar las condiciones de vida y trabajo de los pobladores a nivel mundial y que se asocia con la economía generada.

La importancia del comercio internacional se basa en la relaciones que se establecen con otros países en el campo comercial, cultural o político que se ha logrado a nivel internacional, no solo se desarrollan intercambios de productos, también de programas de integración; asimismo, las ventajas del comercio internacional radica en tener la posibilidad de exportar bienes, potenciar la calidad de vida de los pobladores, incentivar el desarrollo de la nación e implantar colaboración y óptimas relaciones con naciones externas (Mendoza et al., 2008).

6.2.3 Tratados de libre comercio

Según Navarro (2021), los tratados de libre comercio son acuerdos que sirven para abarcar zonas de libre comercio, relaciones aduaneras o zonas de integración regional entre los miembros; los que llevan a cabo una armonización de las políticas comerciales en relación a terceros países; asimismo, se tiene en consideración que los tratados de libre comercio suponen excepciones principio, acerca de lo que se basa el GATT puede tener como resultado algo importante con las diversas uniones aduaneras (p. 315). Asimismo, los TLC incentivan una mayor afluencia en el comercio y la inversión internacional entre naciones que son miembros mediante la liberalización del comercio de bienes y servicios; por ello, se realizan avances en la tecnología, impulsan el comercio, se brindan más oportunidades de trabajo y se da un aumento en el aspecto económico; por último, se define que el TLC es una oportunidad para que haya un mejor comercio entre países (Jaramillo & Tonon, 2023).

Por otro lado, el tratado de libre comercio es un acuerdo comercial asociante que es firmado por varios países con la finalidad de acordar la determinación de preferencias arancelarias mutuas y la disminución de barreras no arancelarias al comercio de productos y servicios; asimismo, los tratados de libre comercio que el Perú ha suscrito integran una estrategia comercial en un largo plazo que necesita determinar y establecer mercado para los artículos y bienes peruanos; además, el objetivo es desarrollar una oferta exportable competitiva y que genera mejores oportunidades de empleo; por consiguiente, se afirma que los acuerdos de libre comercio tiene diferentes beneficios y cambios positivos para la economía en conjunto, con la mejora de la competitividad de las organizaciones que poseen una variedad de materia prima y maquinaria con costos más bajos, aceleran el aumento del flujo de inversión extranjera, también los ayuda a enfrentarse en las igualdades de condiciones con otras naciones (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015).

Con los tratados de libre comercio se puede eliminar los aranceles, aunque se incrementan las importaciones de diversos productos, lo que genera un mayor aumento del consumo interno y la disminución de la producción a nivel nacional; por lo tanto, se pueden dar ganancias que sienten los clientes y que pueden superar la pérdida de ingresos de parte de la recaudación de aranceles, esto señala que, las ganancias totales brinden tranquilidad; aunque, se tiene que tomar en consideración si hay una creación del comercio o si se ha cambiado; debido a que, si hay un panorama negativo no habrá producción de ganancias (Jaramillo & Tonon, 2023).

De acuerdo con Morales (2021), los Tratados de Libre Comercio son instrumentos que deben ser aprovechado por empresas exportadoras, teniendo en cuenta que el tratado tiene diversas partidas beneficiadas por diferentes canastas liberadas de manera total, terminando el desarrollo de una zona libre de comercio; por otro lado, en el Perú es necesario considerar políticas que promuevan las exportaciones que tengan un valor agregado, también proponer una mayor propagación de los beneficios que incentiva el TLC, así como, afianzar las cadenas vinculadas a la producción agraria, junto con la realización de un profundo estudio en las partidas no aprovechadas, las que no son exportadas o enviadas, así como, la disminución de las exportaciones teniendo que reconocer nuevas oportunidades para el negocio (p. 13).

De acuerdo con Higuera et al. (2023), los tratados se consideran de gran relevancia para las naciones que los conforman, ya que mediante este tipo de acuerdos los gobiernos pueden determinar bases para un desarrollo y crecimiento económico positivo que suprime los aranceles impuestos; por otro lado, un punto importante en los tratados fueron las normativas

y procesos determinados para cuidar y proteger la propiedad intelectual, que son consideradas como fortaleza para la protección de un desarrollo tecnológico de las organizaciones, generando una mejor percepción de los inversionistas.

Los tratados tienen el objetivo de incentivar la economía de las naciones que integran cada país; aunque, para países potencia como China, los países de América del Sur no los considera como principales o importantes socios comerciales; asimismo, el comercio con China y los países que tienen tratados comerciales, al igual que con las naciones que se entienden como socios geopolíticos, se centra en una cantidad muy reducida de capítulos; además, se entiende que la integración de China en el comercio de naciones de América Latina con los que sostiene tratados comerciales se entiende como un tipo de comercio Centro-Periferia en un tipo de versión Sur-Sur (López & López, 2023).

6.2.4 Barreras no arancelarias

Según Huamán et al. (2021), el debate sobre las barreras no arancelarias se originaron en la Ronda de Kennedy entre los años 1964 y 1967; aquí se añadieron temas para tener la posibilidad de llevar un control acerca del uso de medidas antidumping y la adecuada valoración de aduanas; posterior a ello, en la ronda de Tokio (1973-1979) se determinó en adaptar aspectos más difíciles sobre la implementación de medidas antidumping como las barreras técnicas, salvaguardias, compras de la nación, la valoración de aduanas y subsidios; por lo tanto, se comprende que las barreras no arancelarias son requerimientos, restricciones o el cobro que se determinan por instituciones de la administración pública; por lo que la medida de antidumping que impiden y limitan el acceso de bienes o servicios, con el objetivo de resguardar y preservar la industria nacional.

Baena (2018) refiere que las barreras no arancelarias son medidas distintas a los aranceles y tienden a perjudicar al comercio; asimismo, en este tipo de barreras se encuentran las medidas sanitarias y fitosanitarias que no se justifican, las dificultades técnicas al comercio que demandan cambios las propiedades técnicas de las importaciones, ya que entre una mayor cantidad de medidas mejor se termina de constituir una restricción al comercio que se caracteriza por realizar una distinción arbitraria o poco justificable acerca de la importación de bienes o mercancías (p. 547).

6.2.5 Codex Alimentarius

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2016), el Codex Alimentarius es todo el procedimiento del estudio de riesgos que necesita implementarse de forma consecuente y ser abierto, transparente y documentado; además, de realizarse de conformidad con las declaraciones de principios de acuerdo con la finalidad del estudio de riesgos en relación a la limpieza de los alimentos y analizarse tomando en cuenta la nueva información científica que se brinda; además, el estudio de peligros que son necesarios ajustar a un método estructurado que entienda los tres elementos diversos, pero se encuentran estrechamente asociados al estudio de los riesgos de la manera en que se conceptualiza la Comisión del Codex Alimentarius; para finalizar, para la especificación de una política que evalúe los riesgos se necesita añadir como elemento determinado de la gestión de riesgos.

6.2.6 OMC- Rol para la agroexportación

Las normas de la Organización Mundial del Comercio son sobre el intercambio de productos que se implementan en el rubro de agricultura; las normas son establecidas en los propios acuerdos y en distinta documentación jurídica llamada entendimientos; siendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; así como los acuerdos relacionados a las medidas sanitarias y fitosanitarias, la valoración en aduana, los documentos de licencia de importación, inspecciones, medidas para salvaguardia; todo esto responde a las diferentes normas presentadas; por otro lado, en las rondas y los acuerdos se brinda un aspecto relevante para los mercados de bienes de agricultura con potencial exportador (Organización Mundial del Comercio, 2016).

6.2.7 Autoridades en materia de fiscalización sanitaria

Las entidades de fiscalización sanitaria para el comercio internacional son entes encargados de resguardar la salud de las personas en su territorio y preservar la vida de la fauna y flora de un país. En materia de comercio internacional, en coordinación con las autoridades aduaneras competentes de cada país, éstas son responsables de verificar el cumplimiento de los estándares solicitados. Dichos procedimientos son realizados a través de la inspección física y muestreo de los productos. Según la FAO (2011), “la inspección física se conduce hasta que se detecte la o las plagas objetivo o se detecte alguna no conformidad o, hasta que se examinen todas las unidades en la muestra”; por lo que, de darse el caso en que el producto sea considerado de

riesgo, cada entidad se encargará de aplicar los protocolos respectivos para evitar la contaminación y proliferación de plagas.

6.2.8 SENASA Perú

Acorde a la página oficial del SENASA (2023) sus siglas se refieren al Servicio Nacional de Sanidad Agraria en el Perú. Se concibe como un organismo de gestión pública supervisado y suscrito al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI). Fue creado el 27 de noviembre de 1992 a través del Decreto de Ley N.º 25902. Así mismo, posee autoridad en temas relacionados con la sanidad agraria, inocuidad de los alimentos y la calidad de los insumos. El SENASA (2024) es una organización que tiene como finalidad proteger la sanidad agraria y la inocuidad agroalimentaria del país y conservar la riqueza agrícola y ganadera; otorgando a los clientes peruanos y a nivel internacional la posibilidad de disfrutar de alimentos óptimos e inocuos.

Por otro lado, en la página oficial Gobierno del Perú (2024), se puede destacar la labor de la Dirección General de Sanidad Vegetal en temas de normatividad, prevención, control y erradicación de plagas que afectan la flora nacional y garantiza todo aspecto fitosanitario relacionado así como el desempeñado por la Dirección de Sanidad Animal en torno a la normatividad y monitoreo de estándares zoonosológicos, con el fin de prevenir y erradicar enfermedades que pudiesen afectar la industria ganadera nacional. Asimismo, se implementaron medidas para el cumplimiento de objetivos, como el desarrollo de la gestión de convenios de cooperación respaldados con gobiernos locales e instituciones privadas, en todo el entorno nacional con temas de sanidad agraria e inocuidad agroalimentaria; además, ejecutó el desarrollo y divulgación de los lineamientos para la aplicación de programas; por último, la constante capacitación determinada a los clientes de región que poseen una alta rotación (SENASA, 2024).

Es posible resaltar también que en la página oficial del Gobierno del Perú (2024) se explica que la actividad realizada por la Dirección General de Insumos Agropecuarios e Inocuidad Agroalimentaria es de gestionar todo aspecto relacionado con la inocuidad alimentaria de los productos procedentes del sector agropecuario, desde el inicio de su producción hasta su entrega a los consumidores finales, así como el control y verificación de todo insumo perteneciente a la categoría destinado a ser utilizado en territorio nacional tanto en animales como plantas.

Por otro lado, se expresa que el SENASA (2022) genera una proposición de intervención planificando actividades y aplicando proyectos, enfocados en adquirir metas de los objetivos estratégicos para el horizonte efímero pronosticado en el enfoque sistémico, los integrantes en algunas ocasiones piden, entregan e intercambian información; asimismo, el propósito principal es ayudar en la productividad y competitividad del sector agrario teniendo un rol como autoridad nacional en sanidad agraria en ventaja a los que participan en la cadena agroalimentaria y adición al mercado de bienes sanos y que son libres de plagas y epidemias.

Según SENASA (2017), su principal función es mantener y preservar la salud de las personas a través del control zoonosológico y fitosanitario con la finalidad de evitar la entrada y proliferación de plagas y enfermedades tanto en cultivos como animales de las regiones productoras. Para dicha función, establece la ejecución de planes enfocados en la prevención, control y erradicación de agentes dañinos.

Adicionalmente, el SENASA (2017) se encarga de llevar el registro y fiscalizar los pesticidas, semillas, productos de origen animal y viveros a nivel nacional que produzcan plantas destinadas al comercio de productos agrícolas para consumo humano. El SENASA es el encargado de emitir las certificaciones, previa inspección, que garanticen el cumplimiento de normas tanto fito como zoonosológicas de manera que puedan operar dichos productos en los principales puntos de venta, así como ser empleados como insumos de soporte en las actividades del sector agropecuario.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria garantiza también estándares de higiene y salubridad en los productos procedentes de los sectores abordados a través de su denominada Dirección de Inocuidad Agroalimentaria, que previene y controla plagas derivadas de fenómenos naturales frecuentes en el Perú como el Fenómeno el Niño, tales como la aparición de la mosca de la fruta o la plaga denominada Huanglongbing (HLB), el añublo bacteriano, plaga por roedores o pestes que pudiesen afectar a los cultivos de papa y cacao; y en materia de sanidad zoonosológica no solo realiza visitas de monitoreo a las distintas zonas ganaderas a nivel nacional, sino que también plantea programas de prevención que involucran vacunación temprana contra enfermedades comunes presentes en el sector pecuario, tales como la peste porcina y la influenza aviar (SENASA, 2017).

De manera adicional, SENASA (2017) también desempeña como entidad la función de capacitar a profesionales, técnicos y autoridades en temas de sanidad agraria, así como ejecutar actividades de colaboración con múltiples entidades e instituciones tanto públicas como

privadas nacionales e internacionales con la finalidad de difundir el conocimiento necesario en la materia a todo actor involucrado en el sector agropecuario del país, teniendo como foco principal la colaboración con las poblaciones rurales, cuyo acceso a dicho servicio resulta clave en el desarrollo de la producción. Con dicha finalidad, el SENASA implementó las denominadas ECA (Escuelas de Campo de Agricultores), las cuales se encuentran distribuidas en las principales zonas agrícolas de cada región.

En cuanto al control de las importaciones y exportaciones, el SENASA (2017) cumple con verificar todo producto del sector que pudiese afectar directamente a las personas, animales o pudiese generar algún perjuicio significativo en la producción nacional del sector. Cabe resaltar que esta autoridad únicamente se encarga de la supervisión de alimentos procedentes del sector agrícola y pecuario. Por otro lado, también se encarga de: “implementar normas y recomendaciones de organismos internacionales, suscribe protocolos y convenios con organismos de sanidad agraria de otros países, conquistando mercados para la exportación de productos agropecuarios”.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura (2008), las funciones del SENASA se enfocan en implementar de manera directa o indirecta, situaciones para disponer, inspeccionar, enfrentar y eliminar las plagas que sostiene que son de control obligatorio y que por ser peligrosas tienen la posibilidad de afectar de manera importante en la economía nacional y el bienestar social; además, por el tema de la plaga, el entorno privado no puede comprometerse por ciertas situaciones, siendo obligación del Estado; de manera adicional, se aplica de forma directa o indirecta acciones para realizar un registro, inspección y comprobación de alimentos agrarios como los pesticidas agrícolas, medicación de veterinarios; por último, dirige el sistema nacional para la certificación de productos orgánicos.

Como fue mencionado anteriormente, el SENASA (2017) se encarga de implementar normas y recomendaciones de organismos internacionales, suscribir protocolos y convenios con organismos de sanidad agraria de otros países conquistando mercados para la exportación de productos agropecuarios. Asimismo, garantizar el cumplimiento de todos aquellos estándares predeterminados en materia de sanidad, promoviendo el acceso a nuevos mercados y el crecimiento de las exportaciones del sector.

Con la finalidad de que las exportaciones de productos agrícolas adquieran la posibilidad de dirigirse hacia el mercado internacional efectivamente, requerirán de un estricto control sanitario, a fin de que los productos cumplan con todo aquel requisito necesario para

su acceso. Es así que el SENASA (2017) desempeña la tarea de certificar las exportaciones en temas de sanidad e inocuidad alimentaria; por lo que en el área de control para las exportaciones se brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, donde se diagnostica, identifica y provee controladores biológicos.

En cuanto a las exportaciones, el SENASA (2017) garantiza el cumplimiento de los estándares sanitarios y fitosanitarios preestablecidos para cada mercado destino y tipo de producto. Los indicadores de rechazo de ingreso a mercado destino de las exportaciones agrícolas peruanas al año 2020 fueron bajas y se debe, principalmente, a las cantidades mínimas de exceso en cuanto a pesticidas. De esta manera, el SENASA juega un papel importante al prevenir el esparcimiento de plagas fuera de las fronteras del país.

En el caso de las exportaciones de productos agrícolas, el SENASA (2020) indica que, para dicha actividad, deberán de aplicarse dos procedimientos:

- Los responsables de las mercancías se deben acercar a la mesa de partes de SENASA en los puntos ubicados en las aduanas respecto a mercancías agropecuarias para proceder a la inspección sanitaria. Si este es conforme a lo requerido, se emitirá el Certificado Sanitario de Exportación (SENASA, 2020).
- El segundo procedimiento indica que el representante debe acercarse a la mesa de partes del SENASA en los puntos de salida de mercancías y solicitar la verificación de mercancías. En caso de estar adscrito al Programa Nacional de Exportación de Alimentos Agropecuarios, sólo se realizará la inspección rutinaria de bienes y se emitirá el certificado, sin necesidad de hacer una inspección general (SENASA, 2020).

Acorde a lo expuesto por el SENASA (2017), la tarea desempeñada por esta entidad contribuye a la balanza comercial del país. Por otro lado, el SENASA (2017) en conjunto con el gremio exportador promueve la apertura de nuevos mercados para las exportaciones agrícolas peruanas al desarrollar protocolos sanitarios específicos para cada mercado de destino y trabaja en conjunto con pares especializados en la misma materia procedentes de otros países con la finalidad de establecer estándares que no representen obstáculos sino que propicien el continuo intercambio comercial de productos procedentes del sector agrícola entre ambas partes.

En sus 25 años de vida institucional, suman 164 los accesos de productos para la exportación a distintos destinos; en lo que respecta al año 2017, acorde al SENASA (2017). Su

principal objetivo en la próxima década recaerá en la apertura de nuevos mercados, principalmente localizados en el continente europeo, para alrededor de 76 productos agrícolas manejados en su cartera actualmente.

En adición, con la finalidad de garantizar el cumplimiento de los estándares internacionales requeridos para la exportación de los productos agropecuarios, la inocuidad de los cultivos y el control de plagas que afecten a los productos es de vital importancia. Es así que, de acuerdo con el SENASA (2017), la mosca de la fruta es uno de los principales males que afectan a la producción de frutos en diversos países, lo cual dificulta el comercio local e internacional debido a que afectan tanto a la producción como a la calidad de las mismas. Mediante el Programa Nacional de Mosca de la Fruta, el SENASA (2017) busca erradicar y controlar dicha plaga de manera que no represente un obstáculo o se vuelva un impedimento en el momento en que los exportadores de productos agrícolas deseen ingresar a nuevos mercados.

Adicionalmente, el SENASA (2018) brinda el soporte constante a las asociaciones de productores y exportadores con la finalidad de que su producción cumpla con los estándares internacionales requeridos desde el inicio de la plantación hasta la cosecha de los productos. Con dicha medida se asegura de que los trámites de exportación sean mucho más fluidos y hace contraparte a las barreras que significan los controles sanitarios de inocuidad a nivel internacional.

El SENASA (2017) informa a su vez, estar desempeñando una labor continua en torno a la digitalización y automatización de sus procesos proveyendo a los involucrados del sector de herramientas que faciliten el proceso de certificación e inspección relativa a aspectos sanitarios y fitosanitarios. Es así que, a partir de la inclusión del Certificado Fitosanitario Electrónico para el comercio con mercados destino ya existentes como China, Estados Unidos y España, se abre la posibilidad de incursionar en nuevos mercados. Esta medida reduce principalmente los altos costos logísticos y reduce el tiempo necesario para el trámite de documentos.

Finalmente, SENASA (2023) pone a disposición de todos los involucrados en el comercio internacional de productos del sector agrícola, en su página web, los accesos directos a la página web de la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria (ONPF) competente del país importador, de esta manera el proceso se ve facilitado promoviendo el ingreso a nuevos mercados y fortaleciendo el acceso a los mercados de destino ya abordados.

6.2.9 Gremios

En el Perú existen diversos gremios empresariales que impulsan el comercio, entre los cuales se pueden encontrar:

- Asociación de Exportadores (ADEX): Es la Asociación de exportadores, la cual tiene como finalidad representar y prestar servicios a organizaciones asociadas al gremio como exportadores, importadores y prestadores de servicios de comercio exterior; además, este gremio se encarga de promover la competitividad en el mercado mundial a través de propuestas para el desarrollo del comercio exterior (ADEX, 2024).
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEXPERU): Este gremio agrupa a las principales empresas vinculadas al comercio exterior en el Perú. Sus principales objetivos son promover el desarrollo del comercio exterior, defender el mercado libre y alentar a la inversión privada (COMEXPERU, 2020).
- CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA (CCL): Es una asociación sin fines de lucro constituida al amparo de la Constitución y el Código Civil. Esta asociación promueve el libre mercado facilitando a las empresas a oportunidades de negocios, así como asesorar e impulsar su competitividad (CCL, 2014).
- PERÚ CÁMARAS: Este gremio tiene como principal objetivo contribuir al fortalecimiento de la Cámara de Comercio, siendo una plataforma para el intercambio de información, bienes y know how, ayudando a impulsar el proceso de descentralización productiva. También tienen como objetivo impulsar a las PYMES del interior del país (PERU CÁMARAS, 2016).

En el Perú, así como hay gremios que ayudan a impulsar a las empresas en el entorno del comercio exterior, existen gremios exportadores, los cuales fortalecen la cadena productiva de dichos productos exportados, brindando, al momento de su internacionalización, valor agregado. Entre algunos de ellos se mencionan:

- ProHass: Es una asociación de productores y exportadores de palta Hass del Perú; además, se dedica a organizar las oportunidades del tema comercial y otorgar apoyo con capacitaciones en el rubro de la industria del Perú para el desarrollo de la producción y comercialización del producto palta Hass (Quiroz, 2021, p. 149).

6.2.10 Lineamientos de la política del SENASA

Con respecto a los lineamientos de la política, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) señala los siguientes:

- **Financiamiento y seguro agrario:** Este lineamiento tiene como finalidad fortalecer y extender los mercados de crédito y aseguramiento agrario para pequeños y medianos agricultores a escala nacional; además, se tiene estrategias para reforzar y expandir la cartera de colocaciones del rubro agrario de Agro Banco, con preferencia a la agricultura pequeña y mediana escala, y a los agricultores en cadenas de valor agrícola con un gran potencial económico y de los trabajos.
- **Innovación y tecnificación agraria:** Se plantea lograr incrementos significativos en la oferta y demanda de innovaciones tecnológicas de impacto sobre la productividad y la rentabilidad de los principales cultivos y crianzas de la agricultura nacional; asimismo, entre las estrategias se encuentra implantar un sistema del sector público y privado de investigación esencial para los principales cultivos y crianzas de relevancia para la seguridad alimentaria y el desarrollo agropecuario regional y nacional.
- **Atención de riesgos sistémicos:** En este lineamiento se tuvo como finalidad mejorar y expandir la prevención y la atención a agricultores y localidades sujetos a un gran riesgo de eventos como sequías, inundaciones o heladas en relación al cambio climático; por otro lado, la estrategia es aplicar un programa de encauzamiento y proteger la infraestructura hídrica mayor en zonas de relevancia económica y social.
- **Desarrollo de capacidades:** Su principal propósito es aumentar las habilidades productivas y empresariales de pequeños agricultores y agricultoras, con particular atención a mujeres y jóvenes rurales; por ello, la estrategia principal es incentivar esquemas de extensión y capacitación agropecuaria en relación a los proveedores privados que atiendan las demandas diferenciadas y determinadas de los productores.
- **Reconversión productiva:** Su objetivo es alentar los procedimientos de cambio de cultivos que tengan impactos sociales y ambientales positivos; además, existe una estrategia esencial, que es instaurar los lineamientos de la ley reconversión productiva agropecuaria y sus normativas con un decreto supremo; así también, lidera el procedimiento de reconversión del cultivo no legal de algunos productos.

- Acceso a mercados: En este lineamiento se tiene que reforzar y extender el acceso de pequeños y medianos agricultores a los mercados locales y nacionales, asimismo, la exportación para los productos y con especial enfoque a cadenas de valor agropecuarias y forestales; por otro lado, desarrollar un programa de información con rápido acceso, confiabilidad y oportuna acerca de los precios, oferta de servicio agropecuarios y ventajas del mercado para productores rurales a nivel nacional.

6.2.11 Política Nacional Agraria

Con respecto a ello, Castillo et al. (2020) expresan que, en el rubro agrario, las políticas ayudan mediante los propósitos a obtener un incremento de forma sostenida en los ingresos y calidad de vida de los productores que se encargan de la agricultura familiar, fortaleciendo su productividad mediante el aspecto social y aumento de la economía en la población rural. El Ministerio de Relaciones Exteriores (2022) explica que la política nacional agraria se encuentra a cargo del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego y, por lo tanto, posee los siguientes objetivos:

- Aumentar el grado de integración vertical de los productores de alimentos agrarios en la cadena de valor, mediante el fortalecimiento de los mecanismos de financiamiento potencial al sector agrario, también de fondos que no son reembolsables para los agricultores agrarios y mejorar las habilidades técnicas de los productores en la utilización de sistemas de información.
- Disminuir la proporción de los agricultores del entorno familiar en el grado de permanencia, a través del desarrollo de sus habilidades de producción y comercial, promoción del valor en su oferta y potenciar el acceso de la información agraria; por otro lado, el propósito es generar sensibilidad y fortalecer las capacidades de este tipo de productores para obtener asociatividad y la sostenibilidad.
- Progresar el manejo de los atributos naturales para la producción agraria sustentable; en este objetivo se requiere adquirir sostenibilidad ambiental en la elaboración de productos agrarios, disminuyendo la fragilidad de los sistemas productivos frente a los eventos climáticos; por ello, se necesita potenciar el acceso a los recursos naturales en la producción, en especial a los suelos, agua y ambientes naturales, enfocándose en la agricultura familiar.

6.2.12 Oferta exportable

Según Yllescas et al. (2021), la oferta exportable se define como la proporción de productos que oferta una comunidad hacia los mercados exteriores, lo que tienen que cumplir con ciertos requerimientos de acceso que el mercado de destino demanda como certificaciones, montos, calidad, entre otros. La oferta exportable posee como finalidad obtener una oferta estratégica y diversificada; es por ello que los productos necesitan tener un valor agregado, llevar a cabo estándares de calidad y tener las cantidades necesarias para cumplir con los requisitos de los mercados y ser competitivos en el mercado internacional. Por otro lado, en la oferta exportable se toma la internacionalización como una estrategia que tiene un importante efecto en la marca y en las operaciones internas y externas; además, en el procesamiento de internacionalizarse se comienza con exportaciones pequeñas y termina con el establecimiento de puntos productivos en el mercado internacional (Ramírez et al., 2023).

De manera adicional, Robles et al. (2021) mencionan que la oferta exportable es la etapa en la que un nuevo vendedor enfrenta a las organizaciones internacionales, siendo este escogido para realizar la comercialización exterior en balance con los estados de competitividad que otorga el mismo producto o un sustituto; por lo tanto, el producto debe completar las necesidades y exigencias de los importadores. Asimismo, la empresa debe tener un alto conocimiento de las exportaciones con objetivos en un largo plazo que impulsarán el aumento financiero y razonable de la nación; y las organizaciones necesitan poseer una financiación específica y ser competentes en el negocio. Además, la oferta exportable es afirmar, en los volúmenes requeridos por un consumidor en específico, la posesión de los bienes o productos que cumplen con los requisitos de los mercados que se exportan las mercancías. Adicionalmente, la oferta exportable es muy conocida por ser la capacidad que tiene la organización para ofrecer variedad a los clientes. (Calderón et al., 2023).

Con respecto a las dimensiones de la variable oferta exportable, según Ramírez et al. (2023), se tiene lo siguiente:

- Disponibilidad del producto: Se toma en consideración el tipo de producto que se exporta; la organización necesita especificar la cantidad disponible para el mercado internacional; la proporción debe tener un valor que permita entregar de manera estable y constante; así que, el producto tendrá que efectuar los requerimientos del mercado que tiene como objetivo.

- Capacidad de producción: En esta dimensión se expresa la capacidad que tiene una empresa para producir con la entrega de productos tangibles y bienes no tangibles; por lo que, es un factor fundamental en la empresa de sus diversas operaciones para obtener un eficiente estándar de manera exterior, estructura interna.
- Habilidades de gestión: En esta parte, la organización debe estructurar e impulsar una cultura exportadora, determinar sus propósitos y entender las mismas fortalezas y debilidades que se encuentran dentro de la propia empresa.

6.3 Matriz de Consistencia



Tabla 6.1

Matriz de Consistencia

TÍTULO: LINEAMIENTOS DE LA POLÍTICA DE SENASA EN LA OFERTA EXPORTABLE DE PYMES AGROEXPORTADORAS PERUANAS DE PRODUCTOS FRESCOS A ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2023			
Problema	Objetivos	VARIABLES	Indicadores
<p style="text-align: center;">Problema general:</p> <p>¿De qué manera impactan los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo General:</p> <p>Analizar el impacto de los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.</p>	<p style="text-align: center;">Variable 1:</p> <p>Lineamiento Política del SENASA</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento y seguro agrario - Innovación y tecnificación agraria - Desarrollo de capacidades - Reconversión productiva - Acceso de mercados
<p style="text-align: center;">Problema específico 1:</p> <p>¿Cuáles son los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo específico 1:</p> <p>Analizar los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.</p>	<p style="text-align: center;">Variable 2:</p> <p>Oferta Exportable</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Disponibilidad del producto - Capacidad de producción - Habilidades de gestión
<p style="text-align: center;">Problema específico 2:</p> <p>¿Cuál es la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo específico 2:</p> <p>Analizar la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023.</p>		
<p style="text-align: center;">Problema específico 3:</p> <p>¿Cuál es el impacto del desempeño SENASA en las agroexportaciones peruanas de productos frescos a los Estados Unidos en el período 2023?</p>	<p style="text-align: center;">Objetivo específico 3:</p> <p>Evaluar el impacto del desempeño de SENASA en las agroexportaciones peruanas de productos frescos a Estados Unidos en el período 2023.</p>		

CAPITULO VII: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo se menciona la metodología utilizada para la presente investigación; para ello, se empezó definiendo el enfoque del estudio según las dimensiones y el tipo de variables examinadas. Luego, con base en los métodos utilizados se definió la orientación, el alcance, el diseño, la direccionalidad de la investigación y el tipo de fuente de recolección de datos. Además, se conceptualizó y seleccionó la población y la muestra, finalmente, se mencionan las técnicas e instrumentos empleados para la recolección de datos.

7.1 Tipo de investigación

El tipo de investigación fue básica, Vizcaíno et al. (2023) definen como una investigación pura y se concentra en extender el conocimiento científico y teórico acerca de un área específica sin tomar en consideración su implementación práctica inmediata; por otro lado, el propósito esencial de la investigación básica es entender los fenómenos naturales o sociales, revelar principios generales e implantar diversas teorías; entre las características se identifican que es exploratoria, no centrada a la implementación, entre otros.

Este tipo de investigación se desarrolló con el propósito de poder incrementar los conocimientos teóricos; teniendo el propósito de estudiar un aspecto de la realidad, como vienen a ser las acciones que el SENASA toma en cuanto a las exportaciones agroalimentarias, así como también de determinar ciertos problemas que impiden mejorar la competitividad de las empresas exportadoras de alimentos primarios, buscando así lograr identificar dichos problemas en las acciones del SENASA.

7.1.1 Según la orientación

En la presente investigación se aplicó el enfoque cualitativo; al respecto, Calle (2023) refirió que por su enfoque interpretativo y de entender los acontecimientos mediante los procedimientos, se considera que no es lineal y cíclico; además, debe seguir una cierta secuencialidad y no se considera esencial; aunque, se tiene como finalidad de organizar el trabajo del investigador que abarca todos estos atributos y se plantea diversas pautas.

Por otro lado, en el enfoque cualitativo, las preguntas se pueden desarrollar tanto antes como después de la recolección de datos, y el análisis ayuda a la afinación de las preguntas de investigación, así como descubrir nuevas interrogantes en el proceso de interpretación. En una investigación cualitativa, la muestra, la recolección y el análisis son fases que suelen realizarse de manera simultánea. En dicho enfoque, si se necesita complementar, se puede hacer desde cualquier parte de la investigación y se puede apoyar desde el planteamiento del problema hasta la parte final que vendrían a ser los resultados (Hernandez et al., 2016).

7.1.2 Según el alcance de la investigación

Según Hernández et al. (2016), la importancia de determinar el alcance de una investigación radica en establecer los límites conceptuales y metodológicos. De esta manera, se podrá establecer un método o estrategia para la investigación lo cual incluye diseño, procedimiento y otros componentes. En cuanto al alcance de la investigación, se consideró una investigación descriptiva. Al respecto, Ramos (2020) explica que, se busca llevar a cabo un estudio de clase fenomenológico o narrativo constructivista; además, que busca explicar las representaciones subjetivas que brotan en una agrupación de los seres humanos acerca de un acontecimiento específico.

7.1.3 Según el diseño de la investigación

La investigación se realizó con un diseño fenomenológico; ya que, busca entender la perspectiva que tienen los agroexportadores en cuanto a la gestión del SENASA. En ese sentido, se buscó entender y dar una descripción en cuanto a las experiencias que tienen los exportadores en el momento de realizar un requerimiento concerniente a la internacionalización de sus productos. Asimismo, se compararon las posibles deficiencias que han sido observadas por los entrevistados y que pueden ser comunes entre ellos.

Así, el diseño de la investigación fue fenomenológico. Según Castillo (2021) definió ese tipo de diseño como un tema que se aborda desde distintas perspectivas; asimismo, lo fenomenológico se enfoca en resolver el cómo y no el qué de algún suceso o acontecimiento, y tiene como principal propósito descartar las teorías, creencias y opiniones que se lleven a cabo acerca de una concreta situación experimentada y se interesa por realizar una descripción determinada e identificar sus significados.

Para esta investigación, las acciones que se realizaron según el diseño planteado fueron la definición del fenómeno del interés; es decir, la gestión del SENASA, luego de ello se procedió a elegir a los participantes quienes fueron los agroexportadores y también miembros de la misma organización, seguidamente se procedió a hacer una inmersión en el campo con la finalidad recolectar información mediante las entrevistas. Asimismo, se realizó una transcripción de la narrativa para revisar las descripciones. Luego, se identificaron las unidades de análisis en categorías para estudiar la gestión de la autoridad sanitaria en base a lo mencionado por los entrevistados y hacer un estudio general del panorama.

7.1.4 Según la direccionalidad de la investigación

Acorde a lo expuesto por diversos autores es posible clasificar una investigación conforme a su direccionalidad como prospectivos y retrospectivos; así, una investigación retrospectiva es aquella cuyo fenómeno de estudio presenta un efecto en el presente y cuya causa se encuentra originada en el pasado; mientras que, una investigación prospectiva busca analizar un fenómeno cuya causa ocurre en el presente y cuyos efectos aparecen a futuro.

Es así que, se calificó el estudio como retrospectivo; debido a que, la escala temporal en que se analiza el fenómeno estudiado es, en este caso, el rol desempeñado por el SENASA en las exportaciones de productos procedentes del sector agrícola durante el período, siendo el resultado de múltiples tareas y actividades desempeñadas por ésta desde el momento de su fundación en 1992.

De esta manera, se tiene como foco de análisis inicial el impacto producido por dicho grado de desempeño tanto en los niveles actuales como futuros de las exportaciones de productos agrícolas. Dicho análisis se realizó con la finalidad de obtener resultados que permitan determinar oportunidades de mejora en el desempeño habitual de la entidad estudiada en torno al sector.

7.1.5 Según el tipo de fuente de recolección de datos

Es posible clasificar una investigación conforme al tipo de fuente de recolección de datos empleado de la siguiente manera: retrolectivo y prolífico. Para la presente indagación se aplicó el retrolectivo, Talavera et al. (2019) lo define como la compilación de información con la

finalidad de indagar al fenómeno de causalidad que ya ocurrió, incluyendo información que se encontró en un tiempo real.

Adicionalmente, se implementó la indagación de la fuente de recopilación de datos como el retroactivo; ya que, se va a examinar data y fuentes secundarias para analizar los lineamientos de la política del SENASA y su impacto en la oferta exportable de las PYMES agroexportadoras.

7.2 Población, muestra y muestreo

7.2.1 Población

De acuerdo con Vizcaíno et al. (2023), la población es la agrupación de personas, componentes o acontecimientos que poseen atributos, componentes y propiedades en común, que sirve también para establecer el número de muestra.

Para la selección de la población a estudiar en la presente investigación, la población fue finita y homogénea, debido a que tuvieron características iguales, puesto que forman parte de la industria agrícola de productos frescos. La población del presente trabajo de investigación se conformó por PYMEs agroexportadoras.

7.2.2 Muestra

Una muestra es un subconjunto dentro de la población a estudiar, y en ella se desarrolló el presente trabajo de investigación. La muestra fue no probabilística, debido a que, su selección no se basó en las posibilidades, asentándose en el criterio del grupo de investigación o dependiendo del desarrollo de la investigación.

En relación a la muestra, Vizcaíno et al. (2023) refieren que es un subconjunto que proviene de la cantidad total de la población; por lo que, es importante que se tenga la cantidad de la muestra determinada, además de tener la validez y la confiabilidad de los resultados adquiridos; teniendo que analizar los atributos o rasgos de un conjunto de personas.

Para el desarrollo de la investigación, se tuvo una muestra no probabilística, debido a que la muestra no dependió de la probabilidad. Se seleccionó a la muestra de modo que el equipo de investigación pueda obtener acceso a la unidad de muestreo. La muestra estuvo

compuesta por 17 PYMEs agroexportadoras representativas de productos frescos que ayudaron a otorgar información importante para el análisis de las variables de los lineamientos de política de SENASA y oferta exportable; asimismo, son empresas que han tenido que seguir un proceso determinado por SENASA. Adicional a ello, las PYMEs que conforman la muestra exportan sus productos a los Estados Unidos.

Tabla 7.1

Entidad, sector y número de entrevistas en la muestra

Entidad	Sector	Número de entrevistas
Agroexportadores de productos frescos	Agrícola - PYMEs	17

Nota. Selección realizada con un análisis previo

7.3 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

7.3.1 Técnicas

La principal técnica que se utilizó para obtener la información y desarrollar la indagación fue:

- La entrevista online: Se hizo uso de esta técnica dado que brinda información necesaria y concreta para una investigación cualitativa. Dichas entrevistas fueron de forma online, por los diferentes beneficios que brinda; en primer lugar, esta modalidad de entrevista facilita la aceptación de los entrevistados, brindándoles flexibilidad al participar. Adicionalmente, ayuda a superar limitaciones geográficas, de esa manera, se puede incluir a empresas que se encuentran no solo en Lima, sino en otras provincias del país, logrando obtener una mayor perspectiva.

7.3.2 Instrumentos

Se utilizó como herramienta de recolección de la información la guía de entrevista, la cual incluye una serie de preguntas de carácter abierto con la finalidad de no condicionar las respuestas del entrevistado y para que pueda expresar libremente su punto de vista. La guía de entrevista tuvo una orientación semiestructurada; es decir, comprendió una serie definida de preguntas que tendrán una mayor flexibilidad en cuanto a orden y formulación. El tipo de

pregunta a realizar fue variado siendo en primera instancia de opinión; en el caso del SENASA se tuvo como objetivo principal ahondar en el proceso de su gestión y funcionamiento a detalle; por otro lado, se buscó también conocer e interpretar las experiencias de los agroexportadores respecto a la atención recibida por dicha entidad, así como, la identificación de posibles oportunidades de mejora para el servicio ofrecido por el SENASA a partir de los testimonios recabados.

En anexos se puede encontrar la guía de entrevista (Anexo 1) utilizada para el presente trabajo de investigación con la finalidad de tener las pautas para el entrevistador y seguir un orden establecido. Dentro de ésta, se incluyeron los datos generales del entrevistado y las preguntas en una secuencia lógica con libertad de flexibilidad. Este instrumento a su vez, fue validado a través de una evaluación de expertos para asegurar un óptimo grado de confiabilidad y validez. De esta manera, los resultados fueron consistentes y coherentes y, a su vez, se determinó si las variables que se desean medir se pueden lograr a través del instrumento elegido y utilizado.

7.3.3 Proceso de recolección de datos

Los datos a analizar en la presente investigación provinieron en su totalidad de los aportes suministrados por los elementos de la muestra. Dicha información fue recopilada a través de la técnica de recolección de datos adecuada y que se adaptó al cumplimiento de los objetivos propuestos para la presente investigación, en este caso, las entrevistas.

Con fines del presente estudio, dichas entrevistas fueron realizadas en su totalidad por las autoras de la presente investigación. Asimismo, el proceso de selección de la muestra se llevó a cabo a nivel nacional durante el período de elaboración de la presente investigación. Dicha muestra se encontró conformada por elementos seleccionados a criterio y disponibilidad del investigador. El medio utilizado para la realización de dichas entrevistas fue la plataforma de videoconferencias Zoom, luego se recopilaron las entrevistas para su posterior procesamiento.

7.4 Técnicas de análisis de datos

Después de obtener los datos, se utilizaron los programas de Microsoft Excel y el software ATLAS.ti para realizar el análisis total de los datos cualitativos, por lo cual, se facilitó el uso

de información de las preguntas a profundidad mediante el traslado de datos no estructurados dándole un orden y sentido para poder llegar a las conclusiones. En la Tabla 7.2 se puede observar cómo los datos obtenidos fueron ordenados y agrupados en el programa Microsoft Excel por preguntas y por entrevistados con la finalidad de analizar cada pregunta de manera independiente, eso permite ayudar a simplificar el procesamiento en el programa ATLAS.ti.

Por otro lado, luego de ordenar y analizar cada entrevista de los profesionales se traslada toda la información procesada en Excel hacia el programa ATLAS.ti, resaltando las respuestas más importantes y obteniendo resultados estructurados en mapas mentales, con la finalidad de ser redactados en la parte de análisis de resultados y contrarrestar los objetivos planteados en la indagación.

Tabla 7.2

Análisis de datos a utilizar en el trabajo

Entrevistados	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta n
Entrevistado 1	Respuesta 1 Entrevistado 1	Respuesta 1 Entrevistado 1	Respuesta 1 Entrevistado 1	Respuesta n Entrevistado 1
Entrevistado 2	Respuesta 1 Entrevistado 2	Respuesta 1 Entrevistado 1	Respuesta 1 Entrevistado 1	Respuesta n Entrevistado 2
Entrevistado n	Respuesta 1 Entrevistado n	Respuesta 2 Entrevistado n	Pregunta 3 Entrevistado n	Respuesta n Entrevistado n

Nota. El total de entrevistas unidas para ser analizadas para su posterior proceso en el programa ATLAS.ti

CAPÍTULO VIII: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS CUALITATIVOS

En este capítulo se presentan y analizan los resultados conseguidos al realizar las entrevistas aplicadas. Así mismo, se presenta un análisis de los resultados, los cuales fueron interpretados en el contexto del marco teórico y objetivos de la presente investigación.

8.1 Presentación de resultados

En esta sección del capítulo, se exponen los resultados de las 17 entrevistas aplicadas en relación a las dimensiones de los lineamientos de la política de SENASA y la oferta exportable, además, se analizó cada respuesta de los entrevistados con la ayuda del Microsoft Excel; posterior a ello, se llevó a cabo el procesamiento de tabulación de los datos, teniendo en cuenta realizar una adecuada estructuración de toda la información recopilada con la ayuda del software ATLAS.ti.

Por otro lado, en el Anexo 2 se muestra la figura del mapa de resultados generales. La presentación de los resultados sirve para explicar los resultados de acuerdo a las variables y dimensiones, así que, se puede observar también de manera más gráfica en la Figura 8.1 y en la Figura 8.2.

8.2 Aspectos generales

Con respecto a los aspectos generales, se mencionan las variables lineamientos de la política de SENASA y oferta exportable. Por lo tanto, se adquirieron resultados tomando en cuenta la opinión de profesionales y expertos en la materia.

El impacto de los lineamientos de política de SENASA es favorable para la producción de alimentos frescos, ayudando a liberarlos de contaminantes químicos y biológicos a favor de la salud de los consumidores, además de tener la facilidad de proteger a las familias que consumen los alimentos frescos y el cuidado del medio ambiente.

De acuerdo con Carmen Gonzales, con el cargo de gerente de producción de Las Marías S.A.C, en la dimensión financiamiento y seguro agrario que es parte de los lineamientos de

política de SENASA, se ha podido obtener para costear toda la producción, el embalaje y la logística de las empresas, aunque para un préstamo se necesita cumplir con requisitos y garantías determinadas por la entidad financiera. De igual manera, José Camacho con el puesto de gerente comercial de Packs Fruits S.A.C. explica también del financiamiento y cómo a pesar de ofrecer préstamos, las entidades aplican altas tasas de interés, por lo que, no todas las empresas tienen la posibilidad de adquirirlo.

Con respecto a la dimensión innovación y tecnificación agraria, Dante Mendoza con el cargo de gerente de calidad de Fundo los Paltos, señaló que se aplicaron técnicas como la utilización de envases biodegradables para cuidar el entorno y reducir costos, junto con eso se incluyeron sistemas de trazabilidad blockchain con el fin de garantizar transparencia y mayor seguridad. Por otro lado, Cindy Flores con el puesto de gerente de producción de Sociedad Agrícola S.A.C., toma en cuenta que se implementan técnicas para el uso de sistemas de predicción de demanda con la ayuda de datos históricos y tendencias del mercado, asimismo, adaptan acciones más innovadoras que tienen como propósito asegurar el éxito de las exportaciones.

En relación al lineamiento de desarrollo de capacidades, Álvaro Castillo con el cargo de jefe de calidad Agrícola InterAndina, se han aplicado programas de capacitación y crecimiento del personal con el fin de potenciar habilidades técnicas y llevar a cabo la resolución de problemas. Además, de acuerdo con Marco Pérez, gerente de Polar International S.A.C. indicó que, el personal es capacitado para enfrentar situaciones o acontecimientos complicados para el procedimiento de producción.

Con respecto a la reconversión productiva, Josefina Toledo con el puesto de jefe de calidad de Organi Perú, expresa que no se ha podido implementar de forma efectiva y considerable, ya que existen limitaciones financieras y no hay recursos necesarios. Adicionalmente, de acuerdo con Ricardo Velásquez Sánchez, asistente administrativo y contable, no se ha decidido aplicar la reconversión productiva, aunque sí necesitan de la reconversión para mejorar la fertilidad y romper el ciclo biológico de plagas y enfermedades.

Para el lineamiento acceso de mercados, Lucía Aguirre, responsable de logística de exportación e importación, señala que las autoridades y el estado no brindan capacitación adecuada para exportar a otros mercados. Por el contrario, Ricardo Velásquez Sánchez, asistente administrativo y contable, con respecto al acceso de mercados si se ha tenido apoyo

de las autoridades y se pudo asistir a distintas ferias a nivel internacional y eso ayuda a incentivar la imagen de la marca.

Para la dimensión disponibilidad del producto, Sthefany Chicoma, con el puesto de jefe de calidad y certificaciones, indicó que la elaboración de un producto se ve afectada por fenómenos naturales, incluso esos acontecimientos perjudican de forma significativa en el volumen de fruta y disponibilidad de estos. Además, de acuerdo con Ricardo Martín Villaroel, jefe general de almacenes, se han presentado paralizaciones en la producción de alimentos frescos y se encontraron situaciones que obligaron a realizar una adaptación de las operaciones.

En relación con la capacidad de producción, Cindy Flores, con el cargo de gerente de producción de Sociedad Agrícola S.A.C, expresó que priorizan la capacidad para el correcto proceso de productos frescos y exportar de manera exitosa a mercados internacionales. De igual manera, de acuerdo con Fabiola Meneses, jefe de calidad de Blueberry S.A.C., la capacidad de producción es prioridad para la empresa, por lo que, se suele colaborar de manera estrecha con proveedores, consumidores y otros aspectos de la cadena de suministro.

La dimensión habilidades de gestión, Dante Mendoza con el puesto de gerente de calidad de Fundo Los Paltos, refirió que es aspecto relevante y que ayuda a establecer un equipo de liderazgo fuerte, además incentiva una cultura positiva entre el personal de la empresa. Asimismo, de acuerdo con José Camacho, gerente comercial de Packs Fruits S.A.C, las habilidades de gestión cultivan herramientas óptimas para el entorno de trabajo, fomentando la creatividad y pensamientos innovadores entre los colaboradores de la empresa.

Figura 8.1

Mapa de los Lineamientos de la política de SENASA



Nota. Elaborado con el programa Atlas TI, resumen de las entrevistas aplicadas a los profesionales de diferentes empresas

8.3 Lineamientos de la política de SENASA

Los lineamientos de la política de SENASA sirven para llevar a cabo un control de inspección fitosanitario, teniendo la capacidad de eliminar las plagas y enfermedades que de forma constante afectan la producción de diversos alimentos frescos como arándanos, paltas, mangos; además, sirve para exportar productos de calidad y cumplir con los requerimientos del mercado extranjero.

En primer lugar, en la figura 8.1 se muestran los resultados e indican que, los lineamientos de la política tienen un fuerte impacto en la oferta exportable; se tienen las dimensiones como financiamiento y seguro agrario; así que, Michelle Vásquez, gerente de producción de Siembra S.A.C, señala que el financiamiento y seguro agrario ha presentado diferentes dificultades para obtener préstamos de instituciones bancarias para respaldar las operaciones de exportación, además, hay aspectos que obstaculizan como las altas tasas de interés y los requisitos de garantías. Sin embargo, Marco Pérez explica que se le presentó una experiencia favorable con el banco y se ofreció condiciones flexibles, lo que permitió mejorar la capacidad logística.

Asimismo, en el lineamiento innovación y tecnificación agraria, Josefina Toledo, jefa de calidad de Organi Peru sostiene que la empresa ha optado por aplicar enfoques tradicionales en el proceso de entrega de productos frescos para la exportación. Por otro lado, Santiago Paredes con el cargo de Gerente General refiere que han explorado el uso de tecnologías emergentes, como el Internet de las Cosas (IoT) y la inteligencia artificial, para optimizar la gestión de la cadena de suministro y mejorar la eficiencia operativa. De igual manera, Fabiola Meneses, jefa de calidad de Blueberry S.A.C expresó que se han implementado técnicas como el uso de sensores de calidad y frescura en sus almacenes junto con vehículos de transporte que les permiten monitorear y mantener la calidad de sus productos.

De manera adicional, el tercer lineamiento es el desarrollo de capacidades, Sthefany Chicoma, jefe de calidad y certificaciones expresa que para esto las estrategias son básicas, por lo que, son estrategias que todo jefe o supervisor deberían tener para desempeñar bien su cargo, además de tener estrategias de comunicación asertiva y estrategias de resolución de problemas oportunamente para cumplir con el objetivo de la empresa, siendo necesario potenciar las habilidades técnicas de los colaboradores de acuerdo con algunos entrevistados.

Por otro lado, el cuarto lineamiento de la política del SENASA es la reconversión productiva, de acuerdo con Michelle Vásquez, gerente de producción de Siembra S.A.C, opina que la reconversión productiva podría tener ventajas en su aplicación, pero las limitaciones financieras y de recursos han impedido aprovechar completamente de las oportunidades. Sin embargo, Ricardo Martín Villaroel, jefe general de almacenes señala que no está familiarizado con el término de reconversión productiva.

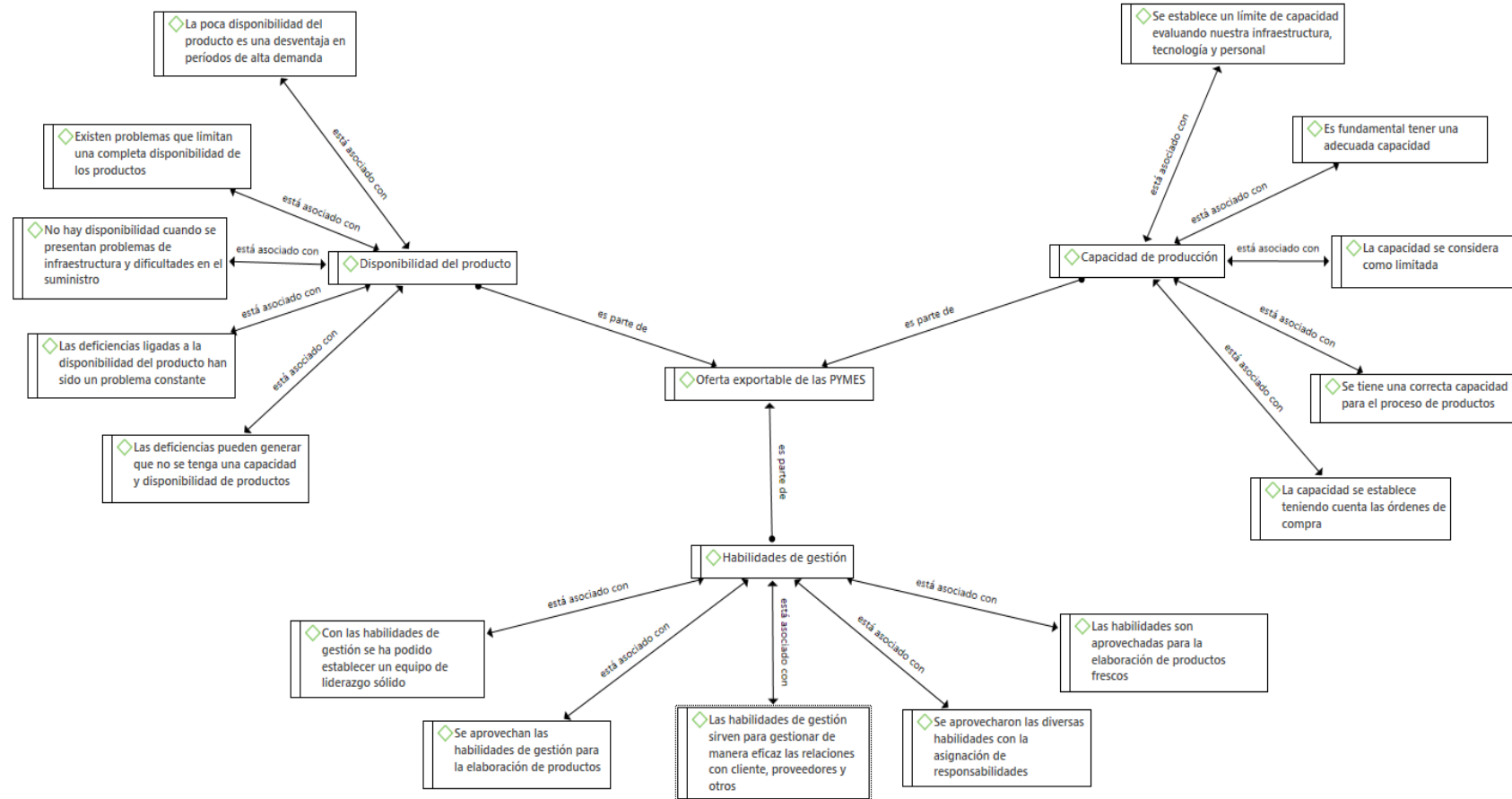
Por último, se tiene el lineamiento acceso a mercados, Álvaro Castillo con el puesto de jefe de calidad Agrícola InterAndina refiere que, siente que se ha experimentado cierta falta de apoyo por parte de las autoridades para acceder a otros mercados.

Por último, en caso el SENASA no cumpla con sus funciones asignadas, puede generar que no se reduzcan las plagas y enfermedades en los cultivos, lo que afectaría la producción para exportación de muchas empresas; mientras que, sin el control de SENASA, no se lograría encontrar buena calidad sanitaria e incentivar la inocuidad agroalimentaria, limitando las exportaciones.

Con respecto a las entrevistas de algunos colaboradores de las empresas sostienen que para no limitarse se ha trabajado con lo que requiere el SENASA y se buscó mantener la producción siguiendo las normas sanitarias; adicionalmente, se indica que se ha recibido apoyo de autoridades como el SENASA y PROMPERU; por lo tanto, si la entidad SENASA no cumple con su rol, las empresas exportadoras no podrán tener un buen desempeño en todo el proceso de producción, llegando así a encontrar deficiencias para la exportación de sus productos.

Figura 8.2

Mapa de la Oferta Exportable



Nota. Elaborado con el programa Atlas TI, resumen de las entrevistas aplicadas a los profesionales de diferentes empresas

8.4 Oferta Exportable

La oferta exportable nos permite conocer la cantidad de productos que ofrece un país o nación hacia los mercados extranjeros, teniendo que cumplir con requerimientos para la entrada a los mercados de destino como la calidad, valor, certificaciones y otros aspectos; asimismo, la oferta exportable asegura los volúmenes necesitados por el comprador o que el bien o mercancía satisface las necesidades del mercado de destino.

En la figura 8.2 se muestra que la oferta exportable tiene como dimensiones a la disponibilidad del producto, a la capacidad de producción y las habilidades de gestión. En cuanto a la disponibilidad del producto, Santiago Paredes, gerente general señala que se presentan deficiencias en la disponibilidad del producto y ha sido un problema en períodos de alta demanda o condiciones climáticas adversas. Sin embargo, se ha implementado medidas de contingencia para mitigar estos riesgos. Por otro lado, la segunda dimensión es la capacidad de producción, siendo un factor importante, Danny Pacheco Infante con el puesto de manager de ventas internacionales indica que, en cuanto al límite de capacidad, cuando la empresa es mediana o una empresa pequeña se suele producir para procesar lo suyo, pero también acopian.

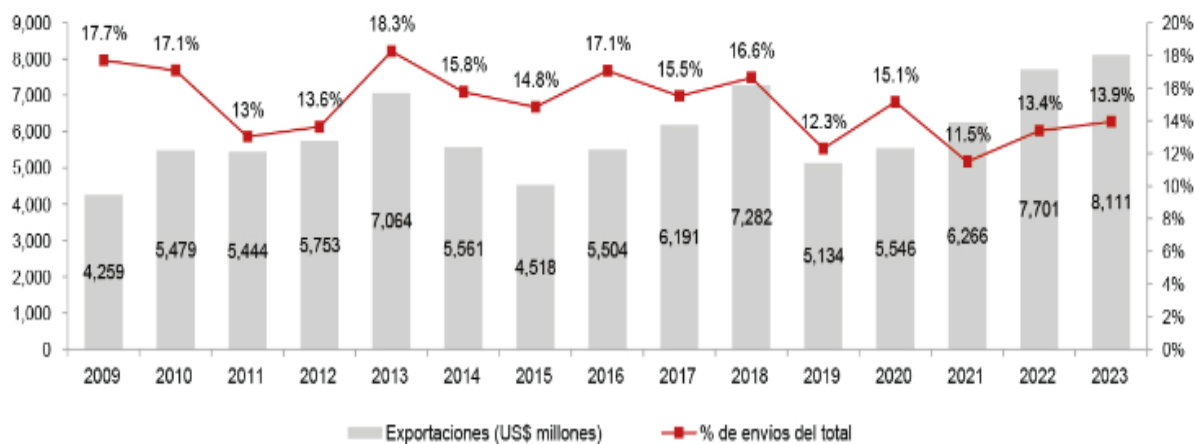
Para finalizar, se tiene la tercera dimensión y es habilidades de gestión, Cindy Flores, gerente de producción de Sociedad Agrícola S.A.C. señala que, su equipo se asegura de entender las necesidades y expectativas de sus clientes y proveedores, además trabaja para garantizar una comunicación clara y abierta en todo momento.

Se registra que en los primeros cinco meses del año las exportaciones a los Estados Unidos de los productos básicos tuvieron un valor exportado de 23 millones de dólares, teniendo como principales ciudades a Texas, Florida, Louisiana, California, entre otros, por lo que, se considera que Estados Unidos es de los principales países que exporta el Estado (OEC, 2024). Por otro lado, el mercado de Estados Unidos es muy exigente con los productos y su demanda se enfoca en alimentos frescos nutritivos y saludables para la población, aspectos como la salud, físicos y nutricionales son fundamentales, además, es indispensable que en la producción de alimentos se utilice la menor cantidad de elementos químicos (PromPerú, 2015).

La figura 8.3 muestra que el año 2022 y 2023 fueron los más fructíferos para las exportaciones con US\$ 7,701 millones y US\$ 8,111 millones respectivamente, por lo que, el mercado de los Estados Unidos se convirtió en el segundo destino más importante para las exportaciones del país.

Figura 8.3

Exportaciones de alimento hacia Estados Unidos



Nota. La cantidad exportada de Perú hacia Estados Unidos, período 2009-2023

8.5 Presentación de análisis de resultados

En la pregunta general se tiene como resultado que, los lineamientos financiamiento y seguro agrario, innovación y tecnificación agraria, desarrollo de capacidades, reconversión productiva y acceso de mercados generan un impacto directo en la oferta exportable; por lo tanto, deben ser cumplidos y ejecutados con relación a las dimensiones planteadas en la oferta exportable como son la disponibilidad del producto, capacidad de producción y el acceso a mercados.

Los resultados concuerdan con Castillo et al. (2020) que analizan la efectividad de los temas de la política agraria, por lo que, se tiene como resultado que las políticas agrarias de la entidad SENASA tienen un fuerte impacto en toda la producción agrícola, asimismo, se incentivan programas agrarios que ayudan a la producción de alimentos, aunque en algunas ocasiones haya poca ayuda con el financiamiento de las instituciones correspondientes.

Por otro lado, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) expresa que, el financiamiento tiene como objetivo ampliar los mercados de crédito para ayudar a los pequeños y medianos productores junto con un buen seguro agrario para la producción; también define que, la innovación impacta en la productividad y rentabilidad de todo el proceso de producción. Por otro lado, se tiene el lineamiento desarrollo de capacidades siendo un aspecto que incrementa las habilidades productivas y empresariales; además, se tiene la reconversión productiva, siendo este un lineamiento que alienta los procedimientos de cambio de los

cultivos, junto con eso se considera que la reconversión productiva es una estrategia para la producción.

También se relacionan los resultados con Yllescas et al. (2021), que explican que, la oferta exportable se puede ver afectada por lo que requiere y solicita el consumidor; teniendo en cuenta, que se deben seguir ciertos aspectos como certificaciones y apoyo de entidades gubernamentales para llevar a cabo un óptimo proceso de internacionalización, también, aprovechar habilidades para tener una buena calidad y eficiencia en los procedimientos de producción en los alimentos; además, tener una capacidad y cantidad de producción necesaria para cumplir con los mercados internacionales.

En el primer problema específico se tiene como resultado que los lineamientos de la política del SENASA como el financiamiento y seguro agrario, innovación y tecnificación agraria, desarrollo de capacidades, reconversión productiva y acceso de mercados van a generar un impacto directo en la oferta exportable; en primer lugar, el financiamiento para algunos entrevistados no fue favorable y se presentaron altas tasas de interés, aunque, para otros entrevistados se les brindó condiciones favorables; con respecto a la innovación, varios entrevistados indican que se presentan diversas técnicas para acelerar el proceso de producción; el otro lineamiento es desarrollo de capacidades y según los entrevistados se presentan diversas deficiencias, siendo un problema constante; el lineamiento, reconversión productiva se presenta como un aspecto favorecedor para acelerar los procesos; por último, el lineamiento es acceso de mercados según los entrevistados se sienten limitados por la falta de ayuda de las organizaciones públicas y el poco desarrollo de las estrategias, solicitando un mayor compromiso en las capacitaciones públicas y apoyo para las negociaciones con mercados internacionales.

En concordancia con el Gobierno del Perú (2024) destaca que la autoridad y sus lineamientos, normativas y otras acciones de prevención ayudan a erradicar ciertas problemáticas y limitantes en la producción alimentos; por lo que las políticas del SENASA tienen como finalidad prevenir y eliminar enfermedades o plagas que puedan afectar la industria alimentaria nacional. De manera adicional, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (2022) señala que, SENASA y la política del MIDAGRI, proponen una intervención en los procesos con el propósito de planificar actividades adecuadas y proyectos óptimos; además, de incentivar una mayor productividad y competitividad en el sector agrario.

Asimismo, el Ministerio de Agricultura y Riego (2015) define cada uno de los lineamientos; el lineamiento del financiamiento se puede entender como un aspecto que potencia el crecimiento de una empresa; el de innovación se necesita para implantar nuevos procedimientos en los cultivos y preservar la seguridad alimentaria; con el lineamiento desarrollo de capacidades se utiliza como principal estrategia para motivar las capacitaciones agropecuarias de acuerdo con los proveedores que atiendan demandas diferenciadas y establecidas por los productores. Por otro lado, el lineamiento reconversión productiva puede tener un impacto social y ambiental positivo, aunque para la producción de algunos no se recomienda aplicar la reconversión productiva; el último lineamiento es acceso a mercados el cual es un aspecto esencial para crear un rápido y confiable acceso a otros mercados.

Para el segundo problema específico se explica acerca de la oferta exportable y sus dimensiones como disponibilidad del producto. Los entrevistados refieren que, en esta dimensión se pueden ocasionar deficiencias o problemas en la cadena de suministro y cambios climáticos; por lo que, si hay un constante cambio en la disponibilidad del producto, se puede generar poca satisfacción en los clientes; asimismo, la dimensión capacidad de producción se adecua a las tecnologías adaptadas, maquinarias automatizadas, además, existen cambios en la producción y se tienen que cumplir con los requerimientos de compras; con respecto al tercer lineamiento, habilidades de gestión, son necesarias y aplicadas para una mejor elaboración, planificación y reducción de tiempos en todo el proceso de elaboración de los alimentos frescos.

Los resultados concuerdan con Calderón et al. (2023), que expresan que, la oferta exportable es un tema que requiere cumplir con los volúmenes solicitados por el cliente; por lo que, se debe tener una capacidad adecuada para entregarle al consumidor productos de calidad en el tiempo establecido; también, con la oferta exportable se muestra qué tanto prestigio tiene una empresa exportadora en relación a sus productos vendidos.

Adicionalmente Ramírez et al. (2023) refieren que, la primera dimensión de la oferta exportable es la disponibilidad del producto, en esta dimensión se enfoca el tipo de producto que se pone en venta; por ello, la empresa debe determinar la cantidad disponible para mercados internacionales y la proporción que permite otorgar un producto de forma estable y continua; por último, el producto tiene que poseer todos los requerimientos que exige el mercado objetivo. La segunda dimensión es la capacidad del producto y se entiende como lo que la empresa posee con el fin de producir alimentos de alta calidad, con la entrega de los alimentos frescos; por ello, se determina que la capacidad de producción es un factor esencial en una

empresa exportadora junto con sus diferentes operaciones y adquirir un eficiente estándar, con una estructura interna, óptima calidad, proporciones adecuadas y la oportunidad que es otorgada por los clientes; la tercera dimensión es habilidades de gestión, aquí se debe estructurar e impulsar una correcta cultura exportadora.

En el tercer problema específico, se cuestiona el impacto del desempeño de SENASA; por lo tanto, los resultados señalan que, de acuerdo con un entrevistado, el SENASA le otorgó apoyo a la empresa agroexportadora en el proceso de producción de los alimentos que ofertan; asimismo, en otra entrevista se indica que, es necesario trabajar con el SENASA y seguir las normas sanitarias con la finalidad de obtener una producción eficiente, por lo que, si el desempeño de SENASA no es eficiente o el adecuado, puede llegar a generar diversas deficiencias en los procesos de producción y afectaría la elaboración de productos potenciales para la exportación.

En concordancia con los resultados, el SENASA (2017) determina que, la entidad desempeña funciones como capacitar profesionales, técnicos y autoridades en temas de sanidad agraria; también, ejecuta actividades de colaboración con una fuerte cantidad de organizaciones públicas y privadas; otra función del Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) es difundir conocimientos necesarios de la materia a todo sujeto involucrado en el entorno agropecuario de la nación; así que, se tiene como punto principal realizar la colaboración con las poblaciones rurales, teniendo como acceso a dicho servicio y es el factor clave en el desarrollo de producción.

Por otro lado, el SENASA (2024), señala que, se implementan medidas para cumplir los propósitos como lo son el desarrollo de gestión de convenios, aunque es respaldado con instituciones locales y privadas; junto con el entorno nacional con temas de sanidad agraria e inocuidad agroalimentaria; asimismo, aplicó el desarrollo y divulgación de los lineamientos para la implementación de programas; para finalizar, aplicando una constante capacitación.

Por consiguiente, el Ministerio de Agricultura (2008), con respecto a SENASA se enfoca en implementar, disponer, verificar, enfrentar y eliminar epidemias o plagas realizando un control obligatorio; por lo que, si son programas, se abre la posibilidad de afectar al bienestar de la producción. Asimismo, por el tema de las plagas algunas organizaciones del sector privado no se pueden comprometer con algunas situaciones; el último punto relevante del SENASA es realizar un registro de forma directa, con la inspección y comprobación de los alimentos agrarios, teniendo que verificar los pesticidas u otros productos necesarios en la

producción de alimentos agrarios; por último, el SENASA es un sistema nacional que dirige para adquirir la certificación de productos orgánicos.

Para finalizar, el SENASA (2020) indica que, existen procedimientos para productos agrícolas que suelen ser exportados; primero, los responsables de los productos deben contactarse con una autoridad del SENASA para que pueda proceder a una correcta inspección sanitaria y el siguiente procedimiento es, detectar que se ha seguido una eficiente verificación de la mercancía; por último, el SENASA sugiere inscribirse en el Programa Nacional de Exportación de Alimentos Agropecuarios, para que se realice una inspección constante y emitir el certificado de manera más rápida, sin tener la necesidad de realizar todo un trámite tedioso; de esa manera, se aceleran las entregas de sus productos a otros mercados.



CONCLUSIONES

En este apartado se presentan las conclusiones que se han determinado con base en el objetivo general y los objetivos específicos, logrando analizar el alcance de estos.

- En la primera conclusión, se analiza el impacto de los lineamientos de la política del SENASA en la oferta exportable de PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos; por lo que, se determina que todavía se sigue mejorando la implementación de los lineamientos que de alguna manera impactan de manera directa en la oferta exportable de productos frescos; la dimensión reconversión productiva tiene poco impacto en las exportadores, incluso se tiene poco conocimiento acerca de su implementación y para algunos no es necesario aplicarla para el proceso de producción. Por otro lado, las normativas planteadas por el SENASA tienen como finalidad que la producción de los alimentos frescos sea más eficiente y acelerada, cumpliendo con todos los procedimientos y los requerimientos de los consumidores en el mercado de los Estados Unidos.
- En la segunda conclusión, se analizan los lineamientos de la política del SENASA, así que, se identifica que los lineamientos están asociados con el tema de la oferta exportable de las PYMEs agroexportadoras peruanas de productos frescos, que necesitan financiamientos y seguro agrario, innovación, desarrollo de capacidades, reconversión productiva y acceso de mercados, siendo considerados factores fundamentales para que se cumpla con lo que requiere el SENASA; por lo tanto, se determina que van a impactar de manera directa en la oferta exportable, así que, deben ser cumplidos y aplicados con relación a los alimentos frescos que produce la empresa, tomando en cuenta que Estados Unidos es de los mercados más exigentes en relación al procesamiento de los alimentos frescos; por lo que, para cumplir con todo ello se necesita de una fuerte inversión y apoyo de las autoridades.
- En la tercera conclusión, se analiza la oferta exportable, teniendo en consideración las tres dimensiones, que son disponibilidad del producto, capacidad de producción y habilidades de gestión; siendo importantes para la oferta de las empresas y el manejo de sus ventajas; por lo que, se determina que deben ser manejadas en relación a la capacidad que tiene cada empresa exportadora y las negociaciones que se acordaron con los clientes potenciales, así se puede cumplir con lo acordado con los consumidores; además, para incrementar las exportaciones de productos frescos es indispensable cumplir con los requerimientos internos

del destino de los Estados Unidos; ya que, en algunos casos se han impuesto multas por productos en malas condiciones.

- En la última conclusión, se analiza el impacto del SENASA si no cumple su rol en las agroexportaciones peruanas de productos frescos; concluyendo que, si la entidad no cumple con sus funciones, la producción de las empresas agroexportadoras peruanas se ven afectadas, ya que los mercados internacionales solicitan certificaciones que validen que el proceso de producción se llevó a cabo de la forma más eficiente y siguiendo normativas, con el fin de tener alimentos de alta calidad; asimismo, al país lo señalarían como una nación con un alto riesgo y la imagen quedaría marcada frente a otros mercados potenciales.



RECOMENDACIONES

En esta sección, se han redactado sugerencias enfocándose primero en el gobierno, seguido de empresas y medios de comunicación, finalizando con una sugerencia para los estudiantes universitarios.

- La primera sugerencia se dirige al gobierno y las autoridades gubernamentales. Algunos entrevistados se encuentran preocupados por la falta de apoyo que entrega el gobierno a los productores; por lo que se recomienda implementar programas que se enfoquen en la mejora de la gestión y nuevas técnicas que surgen constantemente en el sector agrícola, para así poder mejorar la competitividad y eficiencia. Por otro lado, no solo los productores necesitan del apoyo del gobierno, sino también el SENASA, es fundamental que el gobierno apoye financieramente a dicha entidad, para así poder reforzar la operatividad de esta y pueda cumplir con la demanda creciente del sector. El gobierno debe realizar esta inversión para que de esta manera se pueda garantizar la calidad del producto y la seguridad en el proceso de exportación.
- La segunda recomendación está orientada a las empresas, siendo crucial que se desarrollen estrategias que logren un mejor rendimiento en la producción de alimentos frescos. Es fundamental que las empresas no solo cambien las técnicas tradicionales, sino que también implementen métodos con mayor innovación para añadir valor agregado a sus productos. Esto puede incluir la utilización de tecnologías avanzadas, como la inteligencia artificial para optimizar procesos y predecir demandas o el blockchain para garantizar la trazabilidad y transparencia en la cadena de suministro.
- Además, es esencial que las empresas cumplan con los lineamientos determinados en el proceso de elaboración de los alimentos frescos, asegurando que estos cumplan con los altos estándares exigidos por los clientes del mercado de los Estados Unidos. Para monitorear y evaluar la evolución de estas estrategias, las empresas deben realizar un seguimiento constante de los indicadores clave de desempeño (KPIs), utilizando dashboards interactivos en plataformas como Power BI o Python. Esto permitirá una toma de decisiones más informada y ágil, asegurando que las empresas se mantengan competitivas y alineadas con las expectativas del mercado.

- La tercera sugerencia es hacia los medios de comunicación. Se recomienda que se publique información de calidad y que se encuentre accesible sobre SENASA y las actividades que realiza. Es esencial que la información sea clara y esté disponible para productores, las PYMEs y clientes del mercado estadounidense. Estas publicaciones deben cubrir temas claves como el proceso de inspección, las capacitaciones a brindar, los requisitos de exportación al mercado de los Estados Unidos, el porcentaje máximo de contaminantes, entre otros. Adicional a ello, la información debe difundirse de manera regular, debido a que es importante que todos los involucrados en el proceso de exportación se encuentren actualizados en caso se presenten nuevas regulaciones y/o requisitos de ingreso al mercado estadounidense. Esta comunicación constante contribuirá a una mayor transparencia entre todos los involucrados del proceso de exportación.
- Por último, se recomienda a las universidades realizar una mayor cantidad de estudios relacionados con este tipo de investigaciones y temas. Es fundamental que las universidades enfoquen sus esfuerzos en investigar más sobre las PYMEs exportadoras, especialmente en aspectos relacionados con su competitividad a nivel internacional. Esto incluye explorar estrategias que puedan impulsar a estas empresas a ser exitosas al exportar sus productos, y desarrollar más literatura sobre el comportamiento operativo de las PYMEs en los diferentes mercados internacionales. A través de estos estudios, las universidades no solo podrían impulsar el apoyo hacia las PYMEs que elaboran productos frescos para exportar, sino que también contribuirían significativamente al fortalecimiento de la economía nacional.

REFERENCIAS

- Aberkani, K., Briache, F., & Ghazal, H. (2022). Knowledge about Pesticides Use and Consumption of Fruit and Legumes in Growers and Consumers in the Province of Nador, Morocco. Results from a Survey Study. *Revista Española de Nutrición Humana y Dietética*, 26(4), 268-276. <https://scielo.isciii.es/pdf/renhyd/v26n4/2174-5145-renhyd-26-04-268.pdf>
- ADEX. (2024). *ADEX PERU*. Obtenido de ADEX PERU: <https://www.adexperu.org.pe/nosotros/>
- Agraria. (2017). *Agencia Agraria de Noticias*. <https://agraria.pe/noticias/exportadores-de-quinua-preocupados-por-disposicion-de-senasa-14857>
- Agraria. (12 de Noviembre de 2021). *Agraria*. <https://agraria.pe/noticias/senasa-sensibiliza-a-productores-en-adquisicion-de-semillas--26042>
- Agraria. (15 de Enero de 2024). *Agraria*. <https://agraria.pe/noticias/peru-busca-13-nuevos-accesos-para-productos-agricolas-34431>
- Altamirano, E., Espinoza, L., & Ruez, L. (2021). Gestión de la procedencia y la trazabilidad de productos orgánicos de exportación en Perú. *Anales Científicos*, 8(2), 1-10. doi:10.21704/ac.v82i1.1736
- Andina. (05 de Enero de 2023). *Andina*. <https://andina.pe/agencia/noticia-aprueban-manual-uso-del-sello-nacional-de-produccion-organica-924085.aspx>
- Andrade, P., Romani, M., & Sousa, C. (2021). Internationalization of higher education institutions under the light of Uppsala theory: case study in business schools. *Revista Ibero-Americana De Estrategia*, 20(1), 1-19. doi:10.5585/riae.v20i1.18153
- Avilés, Y., Alfaro, M., Palma, L., & Mairena, F. (2022). Determinantes de la oferta exportable del café en Nicaragua. *Revista disciplinaria en ciencias económicas y sociales*, 4(2), 1-10. doi:10.47666/summa.4.2.11
- Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(83), 543-558. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775003>
- Barrantes, G., Flores, A., Liza, S., & Santa Cruz, J. (2021). Public policies for the agricultural sector in Perú. *Journal of business and entrepreneurial studies*, 1, 1-20. doi:10.37956/jbes.v4i2.84
- Batista, B., & Gomes, J. (2021). Internacionalização da Educação Superior do campo de Administração, Contabilidade e Turismo À luz da Teoria da Uppsala. *Revista Humanidades e Inovação*, 8(54), 138-152. Obtenido de <https://revista.unitins.br/index.php/humanidadeseinovacao/article/view/4148>

- BCRP. (2023). *Banco Central de Reserva del Perú*. Obtenido de Banco Central de Reserva del Perú:
<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM05004AA/html>
- Bohnenberger, F. (2022). What is the 'regular work'? Constructing and contesting everyday committee practices in the World Trade Organization. *Review of International Political Economy*, 1(1), 1-24. doi:10.1080/09692290.2021.1950808
- Bona, L. (2021). La restricción externa y el sector agroexportador en la Argentina en las primeras dos décadas del siglo XXI. *Ensayos de Economía*, 31(59), 62-88. doi:10.15446/ede.v31n59.90700
- Boza, S., & Muñoz, J. (2022). Caracterización y Valorización de los rechazos de exportaciones frutícolas chilenas por motivos técnicos. *Chilean Journal of Agricultural & Animal Sciences*, 38(1), 114-123. doi:10.29393/CHJAAS38-11CVSJ20011
- Calderón, D., Campover, A., Arias & Jorge. (2023). Estudio de la oferta exportable para la internacionalización de la asociación de comerciante de productos hidrobiológicos Mar Azul de Huaquillas. *593 Digital Publisher CEIT*, 8(3), 309-3016. doi:10.33386/593dp.2023.3.1749
- Calle, S. (2023). Diseños de investigación cualitativa y cuantitativa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1865-1879. doi:10.37811/cl_rcm.v7i4.7016
- Cámara de Comercio Lima. (2014). *Estatuto*. <https://www.camaralima.org.pe/wp-content/uploads/2020/06/Estatuto-CCL.pdf>
- Castillo, B., Villanueva, C., Moreno, R., y Agüero, H. (2020). Política nacional agraria en el Perú: Efectividad de los enfoques de gestión pública. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(89), 55-65. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8890254>
- Castillo, N. (2021). Fenomenología como método de investigación cualitativa: preguntas desde la práctica investigativa. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social*, 10(20), 7-18. https://www.researchgate.net/publication/344659548_Fenomenologia_como_metodo_de_investigacion_cualitativa_preguntas_desde_la_practica_investigativa
- CEPAL. (2021). *Perspectivas de la Agricultura y del desarrollo rural de las Américas*.
- COMEX. (2020). *COMEX-Sociedad de Comercio Exterior del Perú*. Obtenido de COMEX-Sociedad de Comercio Exterior del Perú:
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/sector-agro-genero-un-48-de-ingresos-tributarios-adicionales-en-el-periodo-enero-setiembre-de-2020-vs-el-mismo-periodo-de-2019>
- COMEXPERU. (Diciembre de 2022). *COMEXPERU: Informa de exportaciones Perú 2022*. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/agrocomex/093/agrocomex093.pdf>
- COMEXPERU. (26 de Enero de 2024). *COMEXPERU*. COMEXPERU:
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/15-anos-del-tlc-peru-ee-uu>

- COMEXPERU. (09 de 02 de 2024). *Sociedad de Comercio Exterior del Perú*. Sociedad de Comercio Exterior del Perú: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-agricolas-crecieron-un-39-en-2023#:~:text=De%20acuerdo%20con%20cifras%20de,3.9%25%20con%20respecto%20a%202022.>
- Congreso de La República. (2020). Comisión de Producción recibió a jefe de SENASA. <http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/Prensa/heraldo.nsf/CNtitulares2/8C23C72EBCE7827505257C3C0080DA48/?OpenDocument>
- Congressional Research Service. (2021). *World Trade Organization: Overview and Future Direction*. <https://sgp.fas.org/crs/row/R45417.pdf>
- Congressional Research Service. (2024). *World Trade Organization*. <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF10002>
- Correa, G., & Rojas, J. (2022). Uso de plaguicidas no autorizados en alimentos agrícolas primarios, Perú (2011-2018). *Manglar*, 19(1), 61-65. doi:10.17268/manglar.2022.008
- Dalla, A., & Stadnik, D. (2022). O Boticário: processo de internacionalização em Portugal e América Latina na ótica da escola de Uppsala (1985-2018). *História Econômica & História de Empresas*, 25(3), 638-667. doi:10.29182/hehe.v25i3.779
- De Queiroz, R., Machado, M., Picanço, E., & Moreira, R. (2021). Trajetórias Emergentes de Startups Brasileiras-Canadenses À Luz do modelo de Uppsala, Empreendedorismo de imigrantes e da effectuation. *Porto Alegre*, 27(3), 835-869. doi:10.1590/1413-2311.335.109038
- Defensoría del Pueblo. (03 de Diciembre de 2022). *Defensoría del Pueblo*. Defensoría del Pueblo: <https://www.defensoria.gob.pe/defensoria-del-pueblo-solicita-a-senasa-fortalecer-sus-oficinas-en-regiones-para-la-adecuada-atencion-de-la-emergencia-sanitaria-por-influenza-aviar/>
- Diario El Comercio. (24 de Septiembre de 2022). Trabajadores de Senasa insisten con aumento salarial: El MEF solo nos ofrece un bono único. *Diario El Comercio*. Diario El Comercio: <https://elcomercio.pe/economia/peru/trabajadores-de-senasa-insisten-con-aumento-salarial-el-mef-solo-nos-ofrece-un-bono-unico-rmmn-noticia/>
- Diario Gestión. (2019). Editorial:El caso del Senasa. *Diario Gestión*. <https://gestion.pe/opinion/editorial/editorial-caso-senasa-272743-noticia/>
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. (02 de Diciembre de 2020). *Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria*. <http://www.digesa.minsa.gob.pe/noticias/Diciembre2020/nota85.asp>
- Duarte, F. (2022). El uso del control biológico como estrategia de responsabilidad social en la agroexportación peruana: el caso del espárrago. *Management and Administrative Professional Review*, 13(3), 1160-1188. doi:10.7769/gesec.v13i3.1396
- El Peruano. (17 de Marzo de 2021). *El Peruano*. <https://elperuano.pe/noticia/117152-exportacion-de-palta-peruana-supero-las-400-mil-toneladas-en-2020-informa-el-midagri>

- Enríquez, H., & Rodríguez, J. (2024). Determinants for the internationalization of Mexican meat companies. *Revista de Administracao de Empresas*, 64(2), 1-25. doi:10.1590/S0034-759020240202
- EPA. (01 de Junio de 2023). *Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos*. <https://espanol.epa.gov/espanol/informacion-basica-sobre-pesticidas>
- ESAN. (16 de Febrero de 2024). *ESAN*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/agroexportacion-a-estados-unidos-la-situacion-actual-y-los-desafios-principales>
- Escalante, D., Olivera, J., Miranda, M., & Venegas, P. (2023). Peruvian Agro-Export Sector: a Competitiveness Study on Their Main Products in the Period 2010-2019. *The Journal of Globalization, Competitiveness and Gobernability*, 17(2), 34-50. doi:10.58416/GCG.2023.V17.N2.01
- FAO. (2020). *Normas adoptadas (NIMF)*. <https://www.ippc.int/en/core-activities/standards-setting/ispms/>
- FDA. (2020). *Food and Drugs Administration*. <https://www.accessdata.fda.gov/scripts/importrefusals/>
- FDA. (2021). *Food and Drugs Administration*. <https://datadashboard.fda.gov/ora/cd/imprefusals.htm>
- FDA. (2022). *Foods and Drugs Administration*. <https://www.accessdata.fda.gov/scripts/importrefusals/>
- Fernández, V. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3), 65-76. doi:10.33970/eetes.v4.n3.2020.207
- Figuroa, J. (2021). *Proceso de Certificación Fitosanitaria para la exportación de Palta en la campaña 2017-2018*. Repositorio La Molina. <https://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/4801/figuroa-romero-juan-carlos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fonseca, R., & Fleitas, V. (2020). Las pequeñas y medianas empresas en Paraguay. Limitaciones para su internacionalización. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 16(2), 294-311. doi:10.18004/riics.2020.diciembre.294
- Gobierno del Perú. (2024). *Gobierno del Perú*. <https://www.gob.pe/institucion/senasa/organizacion>
- Gómez, J., Jaramillo, H., y Guerrero, G. (2022). Técnicas de procesamiento digital de imágenes para detección de plagas y enfermedades en cultivos: una revisión. *Ingeniería y Competitividad*, 24(1), 1-17. doi:10.25100/iyc.24i1.10973
- Gonsales, M., & Perez, J. (2020). *Factores del modelo de internacionalización que incidieron en el desarrollo de las exportaciones de uvas frescas de la región Ica, periodo 2014 - 2018*. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/650360/gonzales_vm.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- González, A., Hallak, J., & Scattolo, G. (2022). Requisitos técnicos en los mercados de exportación y respuestas empresariales: los casos de arándanos y maquinaria agrícola en Argentina. *Revista Económica La Plata*, 68(1), 32-74. doi:10.24215/18521649e025
- González, A., Hallak, J., Scattolo, G., & Tacsir, A. (2022). The need for coordination to develop customized competitiveness in agrifood systems: lemon, pork, and dairy in Argentina. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 12(4), 750-767. doi:10.1108/JADEE-10-2021-0271
- Guadalupe, J. (2021). COVID-19, comercio exterior peruano y lecciones por aprender. *Forseti*, 9(13), 06-20. <https://revistas.up.edu.pe/index.php/forseti/article/download/1477/1511/>
- Guayasamín, F., Machado, F., & Guayasamín, W. (2019). Teorías del comercio internacional: líderes mundiales a nivel comercial – 2018. *Revista Publicando*, 6(22), 50-62. <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2041>
- Hallak, J. (2023). La necesidad de una orientación pro-exportadora de políticas en Argentina. *Serie Documentos de Trabajo del IIEP*, 85(1), 1-51. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/DT-IIEP/issue/view/454>
- Hegerius, A., Caduff, P., Savage, R., & Ellenius, J. (2020). E-Learning in Pharmacovigilance: An Evaluation of Microlearning-Based Modules Developed by Uppsala Monitoring Centre. *Drug Safety*, 43(1), 1171-1180. doi:10.1007/s40264-020-00981-w
- Hernandez, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación (6ta edición)*. <https://learn-us-east-1-prod-fleet02-xythos.learn.cloudflare.blackboardcdn.com/5d370a04e6c80/5898807?X-Blackboard-Expiration=1622689200000&X-Blackboard-Signature=UiUAklySckCZzfZom99l6GDRDVHPLUHWrVoKIOWrif8%3D&X-Blackboard-Client-Id=446195&response-cache-c>
- Higuera, M., Mahecha, R., & Aguilar, J. (2023). Efecto de los Tratados Comerciales de América del Norte sobre las exportaciones agrícolas de México a Estados Unidos. *Investigación Económica*, 82(324), 126-149. doi:10.22201/fe.01851667p.2023.324.83363
- Huamán, A., Martínez, Y., & Macha, R. (2021). Barreras comerciales en la importación de productos chinos al Perú. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 6(1), 282-301. doi:10.35381/r.k.v6i1.1508
- Jaramillo, S., & Tonon, L. (2023). Ventajas y desventajas de la firma de tratados de libre comercio. *Estudios de la Gestión*, 1(14), 155-177. <https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/download/4120/4002/16309>
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The Internationalization process of the firm-A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32. <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johanson, J., & Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the firm-four swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305-323. doi:10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x

- Landeta, G., & León, N. (2021). Insecticidas usados y sus posibles implicancias para el medio ambiente en sistemas tecnológicos de andenerías. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, 1(1), 14-25. <https://www.risti.xyz/issues/ristie39.pdf>
- Lanza, M. (2023). Interview with roberto feruglio about senasa's public integrity plan. *SNS Publicación periódica científico- tecnológica*(12), 1-5.
- León, G., & Villanueva, M. (2020). Características de los sistemas de tecnología en agricultores para el manejo de agroquímicos: salud y moral ecológica durante la producción de hortalizas. *Revista Ibérica de Sistemas e Tecnologías de Informação*, 19(6), 178-191. <https://search.proquest.com/docview/2468684109/12A9239050AF4853PQ/39?accountid=45277>
- Liesch, P., & Welch, C. (2024). Asynchronicities of growth: a process extension to the Uppsala model of internationalisation. *Journal of International Business Studies*, 1(1), 1-9. doi:10.1057/s41267-024-00702-w
- López, J., & López, J. (2023). Comercio entre China y América Latina: Tratados de Libre Comercio y Alianzas Estratégicas. *Revista de Economía Mundial*, 65(1), 93-114. doi:10.33776/rem.v0i65.7885
- López, Y. (2020). The decision-making process of synthetic pesticide use in agricultural communities in Colombia: a grounded theory approach. *Facultad Nacional de Salud Pública*, 38(2), 1-7. doi:10.17533/udea.rfnsp.e331277
- López, Y. (2022). *Calidad de servicio para la agricultura familiar por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), Tumbes, Perú, 2022*. Repositorio UNTUMBES. <https://repositorio.untumbes.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12874/63477/TESIS%20-%20LOPEZ%20CESPEDES.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mancini, J. (2023). La gobernanza y el rol que el estado desarrolla en los organismo de control de Fito y Zoo sanitario. *Revista SNS*, 1(11), 1-9. <https://revistasns.senasa.gob.ar/ojs/index.php/RevistaSNS/article/download/5/16/64>
- Marote, M. (2010). Agricultura de precisión. *Ciencia y Tecnología*, 10(1), 143-166. <https://dspace.palermo.edu/dspace/bitstream/handle/10226/1373/art%2010%20vol%2010%20ISEU%20Agricultura%20de%20precisi%c3%b3n%20Marote.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Melgarejo, V. (14 de Diciembre de 2020). Senasa: Las cuatro mayores amenazas de plagas que enfrenta el agro. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/senasa-las-cuatro-mayores-amenazas-de-plagas-que-enfrenta-el-agro-noticia/?ref=gesr>
- Mendoza, S., Hernández, J., & Pérez, J. (2008). La importancia del Comercio Internacional en Latioamerica. *Guaio*, 1(1), 1-16. <https://www.guaio.org/sites/default/files/biblioteca/La%20importancia%20del%20Comercio%20Internacional%20en%20Latinoam%C3%A9rica.pdf>
- MIDAGRI. (2024). *Datos y Estadísticas Agrarias*, MIDAGRI. <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiOGFjZGZGUwN2MtMzBkOS00YjEzLTg0NjEtODA1OTJiNzYjNiIiwidCI6IjdmMDg0NjI3LTdmNDAtNDg3OS00OTE3LTk0Yjg2ZmZzNWYzZiJ9>

- Millet, M. (2001). *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*.
https://www.caixabankresearch.com/sites/default/files/content/file/2016/09/ee24_esp.pdf
- Ministerio de Agricultura. (2008). *Plan Estratégico. "Productos agrarios sanos, competitivos y de calidad para el Perú y el mundo"*.
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/jer/PE2010/PEI%20SENASA.pdf>
- Ministerio de Agricultura. (2011). *Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) de la OMC*.
https://www.odepa.gob.cl/odepaweb/publicaciones/acuerdo_medidas_sanitarias.pdf
- Ministerio de Agricultura. (2020). *Plan Estratégico*. Lima.
<https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/jer/PE2010/PEI%20SENASA.pdf>
- Ministerio de Agricultura y Riego. (2015). *Lineamientos de Política Agraria*.
<https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/p-agraria/lineamientos.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)*.
https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/por_entrar_vigencia/tpp/Documentos/material_difusion/Cuadernillo105_Preguntas_y_Respuestas_del_TPP.pdf
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2022). *Pliego: Servicio Nacional de Sanidad Agraria-SENASA*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4015650/Informe%20de%20consistencia%20POI%202023%20SENASA.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *Informe del monitoreo de residuos químicos y otros contaminantes en alimentos agropecuarios primarios y piensos, año 2020*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2232377/Informe%20del%20Monitoreo%20de%20Contaminantes%202020.pdf.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2020). *MIDAGRI*.
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1636261/comercio_exterior_agrario_2020.pdf.pdf
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2022). *Sector agropecuario tuvo crecimiento de 4,1% en el período Enero - Setiembre del 2022*.
https://siea.midagri.gob.pe/portal/phocadownload/datos_estadisticas/mensual/VBP/2022/VBP_09_2022.pdf
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2023). *Evolución de exportaciones agrícolas entre Chile y Perú*.
<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/4789651/N.%C2%B0012%7C%20Evoluci%C3%B3n%20de%20las%20exportaciones%20agr%C3%ADcolas%20Per%C3%BA%20y%20Chile.pdf?v=1688403869>

- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2024). *Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5883021/5063792-n-002-exportaciones-agrarias.pdf?v=1708364382>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (2022). *Guía de Negocios e Inversión en Agricultura y Agribusiness en el Perú*. Ernst & Young Consultores S. Civil de R.L. https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3819117/EY_Per%C3%BA_Gu%C3%ADa_de_Negocios_e_Inversi%C3%B3n_en_Agricultura_y_Agribusiness_2022-2023.pdf?v=1667928942
- Morales, R. (2021). El aprovechamiento del Tratado de Libre Comercio entre la República del Perú y la República de Chile desde la mirada del agronegocio. *Natura@economía*, 6(1), 1-14. doi:10.21704/ne.v6i1.1728
- Navarro, C. (2021). Tratados de libre comercio (aspectos políticos). *Revista en Cultura de la Legalidad*, 20(1), 313-329. doi:10.20318/economia.2021.6351
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa - cualitativa y redacción de la tesis*. Educación de la U.
- OECD. (Mayo de 2024). *OECD*. <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/usa/partner/per>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2021). *Normas Internacionales para Medidas Fitosanitarias*. <https://assets.ippc.int/static/media/files/publication/es/2021/03/CA8476ES.pdf>
- Organización Mundial de la Salud . (2016). *Comisión del Codex Alimentarius. Manual de procedimiento*. Roma. http://www.digesa.minsa.gob.pe/Codex/manual/Manual_de_Procedimiento_25%20edicion.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2016). *Serie de los acuerdos de la OMC*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agric_agreement_series_3_s.pdf
- Organización Mundial del Comercio. (2024). *OMC*. [https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm#:~:text=Las%20medidas%20sanitarias%20\(destinadas%20a,productos%20procedentes%20de%20otros%20pa%C3%ADses](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/spsund_s.htm#:~:text=Las%20medidas%20sanitarias%20(destinadas%20a,productos%20procedentes%20de%20otros%20pa%C3%ADses).
- PERU CÁMARAS. (2016). *PERUCÁMARAS*. <https://www.perucamaras.org.pe/quienes-somos.html>
- PromPerú. (2015). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos*. <https://recursos.exportemos.pe//guia-requisitos-acceso-alimentos-estadosunidos-guia-exportacion-2015.pdf>
- PromPerú. (Diciembre de 2022). *PromPerú: Informe mensual de las exportaciones*. <https://recursos.exportemos.pe/Informe-Mensual-de-Exportaciones-Diciembre-2022-v1.pdf>

- Quiroz, A. (2021). Evaluación de la cadena de valor de la producción del aceite de palta peruana y propuestas competitivas. *Ingeniería Industrial*, 1(41), 139-163. doi:10.26439/ing.ind2021.n41.5543
- RAE. (2023). *Real Academia Española*. Real Academia Española: <https://dpej.rae.es/lema/gremio>
- Ramírez, A., Procel, L., & Solórzano, S. (2023). Estrategias de Internacionalización para la oferta exportable de las MIPYMES en El Oro, Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 8(2), 1603-1625. doi:10.23857/pc.v8i2
- Ramírez-Hernández, A., Galagarza, O., Álvarez, M., Pachari, E., & Valdez. (2020). Food safety in Peru: A review of fresh produce production and challenges in the public health system. *Comprehensive reviews in food science and food safety*, 19(6), 1-20. doi:10.1111/1541-4337.12647
- Ramos, C. (2020). Los Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5. doi:10.33210/ca.v9i3.336
- Rave, E., Moreno, J., & Pérez, S. (2023). Diseño y validación de instrumento para la internacionalización de PYMES, a partir del modelo Uppsala y las capacidades dinámicas. *Economía & Negocios*, 5(1), 175-183. doi:10.33326/27086062.2023.1.1539
- Redagráfica. (2023). *Se busca.La nueva roja de exportación*. Lima. https://fliphtml5.com/fttlu/bzgo/Redagricola_Per%C3%BA_84/
- Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizacionales de la Internacionalización de la empresa: una revisión y síntesis de la literatura. *Revista De Economía*, 17(81), 117-128. <https://revistasice.com/index.php/ICE/article/view/52>
- Robles, R., Gardi, V., & Moreno, R. (2021). Oferta exportable de la algarrobina y sus derivados al mercado de Estados Unidos. *Espíritu Emprendedor TES*, 5(1), 89-109. doi:10.33970/eetes.v5.n1.2021.247
- Roque, A., Raposo, M., & Alves, M. (2021). Management Accounting and Control Systems in the Uppsala Internationalization Process Model. A Case Study. *Innovar*, 31(80), 9-28. doi:10.15446/innovar.v31n80.9366
- Sánchez, W., Senesi, S., & Palau, H. (2023). El Sistema de Agronegocios del pimiento en Perú. Oportunidades de exportación a los Estados Unidos. *Agronomía y Ambiente*, 43(2), 141-152. <http://agronomiayambiente.agro.uba.ar/index.php/AyA/article/view/284/216>
- Schweizer, R., & Vahlne, J. (2022). Non-linear internationalization and the Uppsala model – On the importance of individuals. *Journal of Business Research*, 140(1), 583-592. doi:10.1016/j.jbusres.2021.11.025
- SENASA. (2017). *25 años SENASA servidores del campo*. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/wp-content/uploads/2017/11/Senasa-25-A%C3%B1os-nov-17.pdf>

- SENASA. (03 de Octubre de 2018). SENASA. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/agroexportaciones-peruanas-baten-record-entre-enero-y-agosto-del-2018/>
- SENASA. (2019). El caso de SENASA. <https://gestion.pe/opinion/editorial/editorial-caso-senasa-272743-noticia/>
- SENASA. (2020). *Informe de evaluación de resultados 2020 del Plan Estratégico Institucional*. <https://www.senasa.gob.pe/senasa/wp-content/uploads/2021/09/img-903163707-0001.pdf>
- SENASA. (2020). SENASA. https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2020/04/TEXTO-TUPA-2020vf.ABRIL_.pdf
- SENASA. (2020). SENASA. <https://servicios.senasa.gob.pe/consultaRequisitos/consultarRequisitos.action>
- SENASA. (31 de Marzo de 2020). SENASA. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/senasa-esta-atendiendo-actividades-priorizadas-a-nivel-nacional/>
- SENASA. (22 de Junio de 2020). SENASA. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/miles-de-agricultores-ya-aplican-control-biologico-para-manejo-de-plagas/>
- SENASA. (19 de Agosto de 2020). SENASA. <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/minagri-vigilancia-sanitaria-del-senasa-busca-reducir-riesgos-por-alimentos-contaminados-y-proteger-salud-de-consumidores/>
- SENASA. (2023). *Agenda Institucional de SENASA*. <https://www.gob.pe/institucion/senasa/agenda>
- SENASA. (2024). *Informe de Evaluación de Implementación del Plan Operativo Institucional (POI) 2023*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6330347/5512357-anexo-8-pliego-informe-de-evaluacion-de-implementacion-del-plan-operativo.pdf?v=1715361149>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria. (2019). *Plan Operativo Institucional 2020*. <https://www.senasa.gob.pe/senasa/descargasarchivos/2020/02/POI-2020-I-PARTE.pdf>
- Servicio Nacional de Sanidad Agraria. (2022). *Plan de Gobierno Digital*. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2892648/PLAN%20DE%20GOBIERNO%20DIGITAL%202022%20-%202024.pdf.pdf?v=1646694210>
- SIICEX. (2022). *SIICEX*. Obtenido de SIICEX: <https://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>
- Sistema Integrado de estadística agraria - MIDRAGRI. (2024). *Sistema Integrado de estadística agraria*. Obtenido de <https://siea.midagri.gob.pe/portal/publicacion/boletines-anuales/6-comercio-exterior-agrario#>

- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2020). *Memoria Anual 2020*. Obtenido de https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/memoria/Memoria_COMEXPERU_2020.pdf
- Stubrin, L. (2022). How to successfully compete in modern export fruit markets? Lessons from a leading export producer in Argentina. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 12(4), 641-655. doi:10.1108/JADEE-11-2021-0298
- SUNAT. (2022). *SUNAT: Operatividad Aduanera*. <https://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/index.html>
- Tabares, S., Anzo, E., y Estrada, L. (2014). La cooperación internacional en la internacionalización de pequeñas y medianas empresas de Medellín: un estudio de caso comparado. *Estudios Gerenciales*, 30(1), 314-324. doi:10.1016/j.estger.2014.04.001
- Talavera, J., Roy, I., Palacios, L., Rivas, R., Hoyo, I., y Pérez, M. (2019). De vuelta a la clínica. Métodos I. Diseños de investigación. Mayor calidad de información, mayor certeza a la respuesta. *Gaceta Médica de México*, 1(1), 399-405. doi:10.24875/GMM.19005226
- Torres, A. (31 de 05 de 2023). Contraloría detecta que Senasa dejó ingresar 170,000 TN de alimentos sin certificación. *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/contraloria-detecta-que-senasa-dejo-ingresar-170000-tn-de-alimentos-sin-certificacion-alimentos-importados-noticia/>
- Vahlne, J. (2020). Development of the Uppsala model of internationalization process: From internationalization to evolution. *Global Strategy Journal*, 10(2), 239-250. doi:10.1002/gsj.1375
- Vahlne, J., & Johanson, J. (2013). The Uppsala model on evolution of the multinational business enterprise – from internalization to coordination of networks. *International Marketing Review*, 30(3), 189-210. doi:10.1108/02651331311321963
- Vahlne, J., & Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 1087-1102. <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-017-0107-7>
- Vahlne, J., & Schweizer, R. (2022). Human behavior and judgment: A critical nano-foundation for the Uppsala model and international business studies. *Journal of International Business Studies*, 53(1), 1549-1555. <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-022-00502-0>
- Vahlne, J.-E., & Johanson, J. (2017). From internationalization to evolution: The Uppsala model at 40 years. *Journal of International Business Studies*, 1087-1102. doi:<https://doi.org/10.1057/s41267-017-0107-7>
- Valverde, M. (2023). Medidas sanitarias y fitosanitarias en las relaciones comerciales internacionales del Perú en el contexto del COVID-19. *Política Internacional*, 1(128), 77-91. doi:10.61249/pi.vi128.10
- Vizcaíno, P., Cedeño, R., & Maldonado, I. (2023). Metodología de la investigación científica: guía práctica. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 9723-9762. doi:10.37811/cl_rcm.v7i4.7658

- Wach, K. (2021). The evolution of the Uppsala model: Towards non-linearity of internationalization of firms. *International Entrepreneurship Review*, 7(2), 7-19. doi:10.15678/IER.2021.0702.01
- Winter, S. (2012). Implementation. *Sage Publications*, 227-235.
- World Trade Organisation. (2024). *World Trade Organization: Challenges and opportunities*. <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9942/CBP-9942.pdf>
- World Trade Organization. (2020). *WTO contribution to the 2020 high level political forum*. https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/26126WTO_HLPF_Input_2020.pdf
- Wróblewska, M. (2021). Towards an integration of the legal norms of the WTO and the EU. *Financial Law Review*, 23(3), 95-117. https://ejournals.eu/en/journal_article_files/full_text/018ecedf-7ad0-72b3-9b4c-c035f35c9dd6/download
- Yllescas, P., Espinoza, R., & Macha, R. (2021). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonia*, 6(1), 322-341. doi:10.35381/r.k.v6i1.1510
- Zelicovich, J. (2020). La Organización Mundial de Comercio. Entre las normas del siglo XX y la política comercial del siglo XXI. *Agenda Internacional*, 27(38), 81-104. doi:10.18800/agenda.202001.004
- Zúñiga, H. (2022). Las medidas sanitarias y fitosanitarias en el Perú: Marco teórico y legal. *Giuristi: Revista de Derecho Corporativo*, 3(6), 112-132. doi:10.46631/Giuristi.2022.v3n6.08

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Interamericano de Desarrollo. (2007). *Cómo exportar efectivamente a los Estados Unidos*. Centro regional para la promoción de la micro y pequeña empresa en Centroamérica.
<https://apps.camaralima.org.pe/bismarck/DESCARGAS/AccesoEEUU-UE/GUIAS%20BID/Como%20exportar%20efectivamente%20a%20los%20EEUU.pdf>
- Bonifaz, J., & Mortimore, M. (1998). *Perú: Un Análisis de su competitividad internacional. Red de Inversiones y Estrategias Empresariales*.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/58a268f5-a1ed-4eae-9d75-0b16b79ad669/content>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Santiago de Chile*.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/8e326903-88e6-41eb-a001-f38e9e80117a/content>
- Naciones Unidas. (1997). *Barreras que imponen los Estados Unidos*.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/6620bd58-6c52-4a46-aa66-cb8c3ebfbb90/content>
- Perales, J., & Morón, E. (2010). *La Economía Política del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos*.
https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/media/documents/publication/Peru_US.pdf



ANEXOS

Anexo 1: Entrevista

Título: Lineamientos de la Política de SENASA para la Oferta Exportable de PYMEs Exportadoras de productos frescos a Estados Unidos período 2023.

Nombres:

Sexo: M () F ()

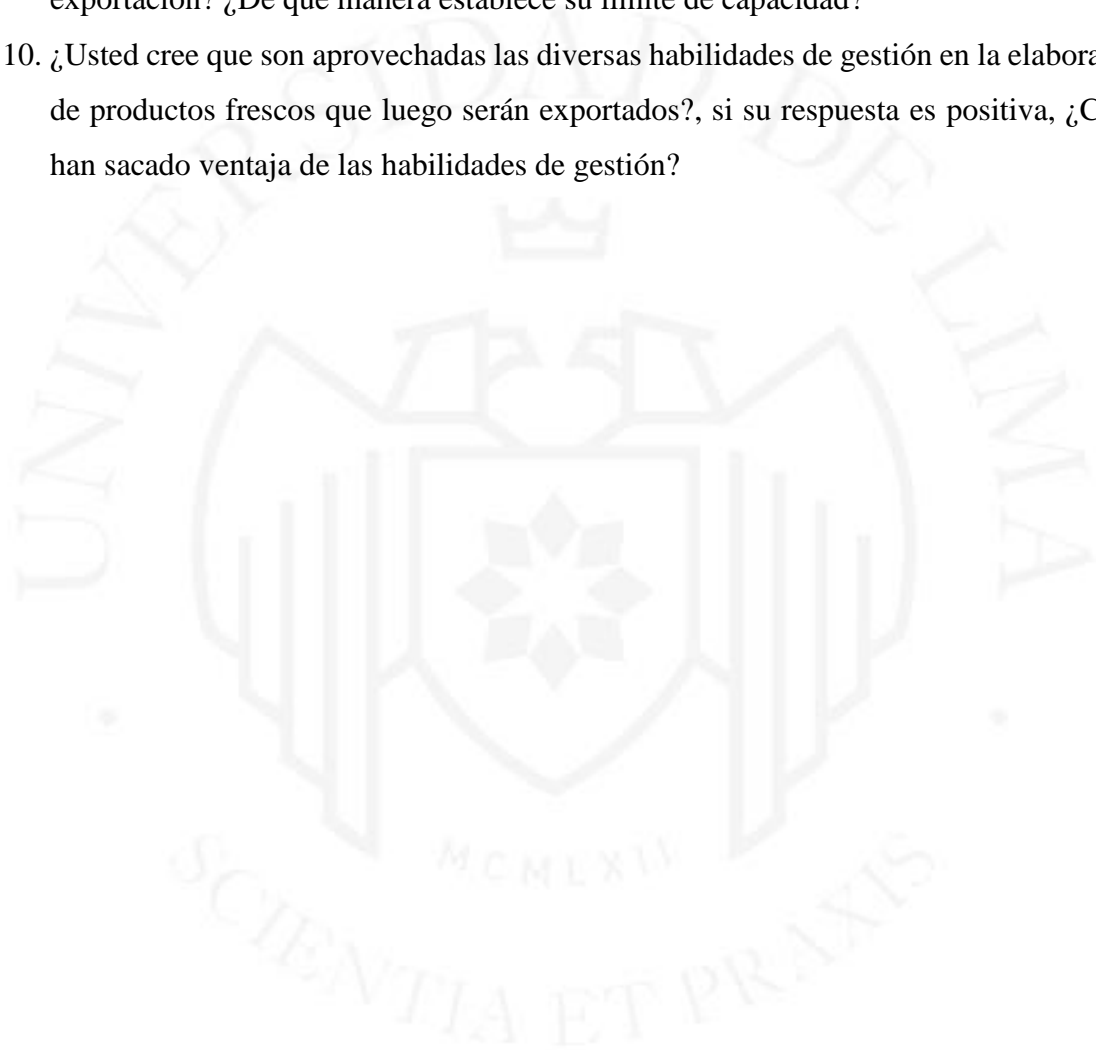
Edad:

Cargo:

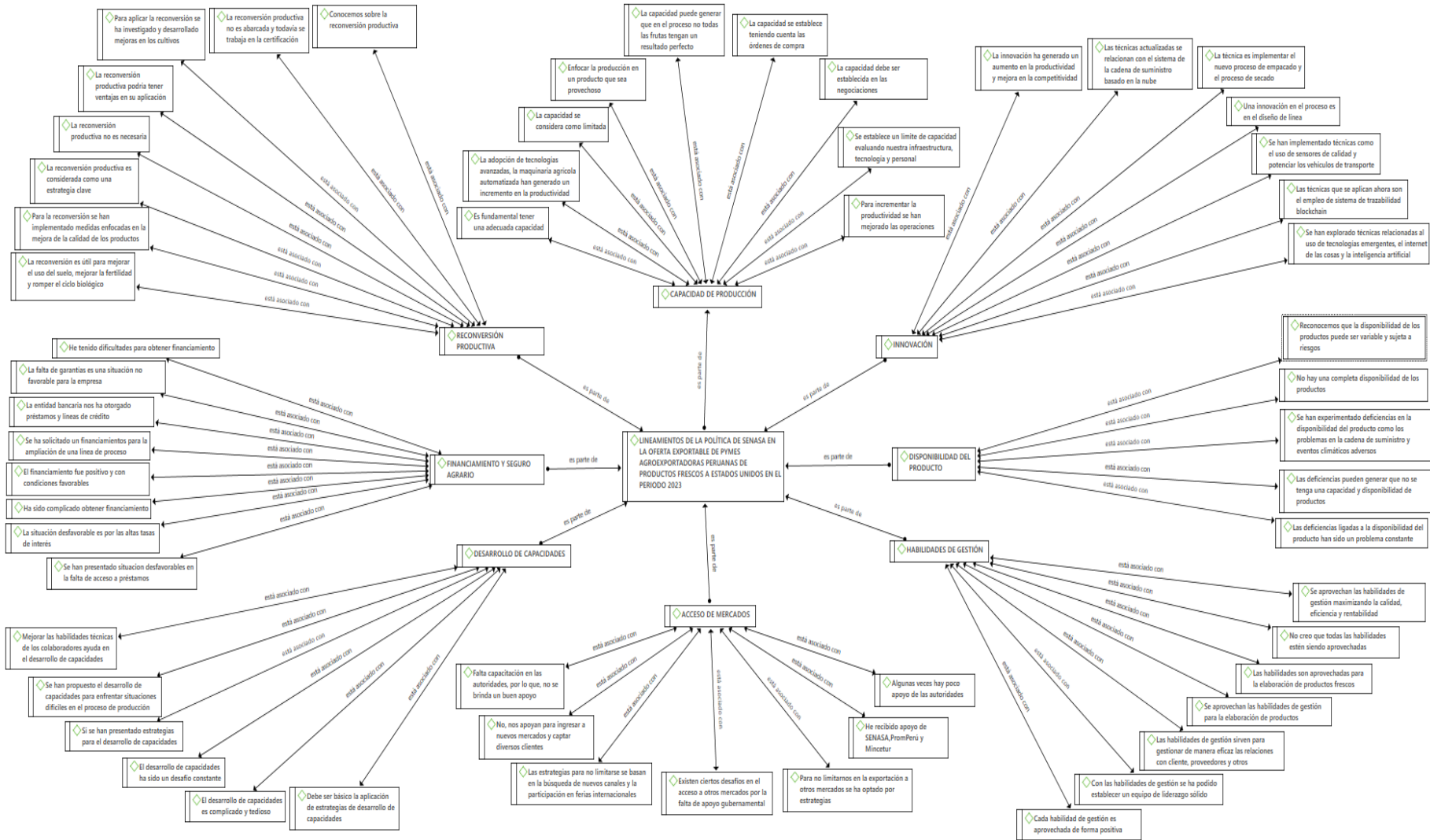
Preguntas:

1. ¿Ha podido obtener financiamiento de alguna institución bancaria y la adquisición de un seguro para todo el proceso de venta de los productos frescos exportables? ¿Puede explicar alguna situación favorable o no favorable con una organización bancaria?
2. ¿Se han implementado técnicas de innovación en el proceso de entrega de los productos frescos para la exportación? ¿Cuáles creen que son las técnicas que se utilizan en la actualidad?
3. ¿Usted opina que se ha generado un aumento de la productividad con la implementación de técnicas de innovación para todo el proceso de producción de los productos frescos y su posterior exportación?
4. ¿Dentro de su empresa se han propuesto el desarrollo de capacidades para afrontar situaciones complejas en el proceso de producción? ¿Es complicado el desarrollo de capacidades dentro de su organización? ¿Cuáles son las limitaciones que ha identificado?
5. ¿Tienen conocimientos acerca de la reconversión productiva de alimentos frescos? ¿Cómo han podido aplicar una reconversión productiva para que no afecte de manera negativa todo el proceso de ofertar los productos frescos exportables?
6. ¿Creen que la reconversión productiva tiene ventajas en su aplicación? ¿Cuál es su opinión?

7. ¿Usted percibe falta de apoyo en las autoridades para el acceso a otros mercados?
¿Cuáles han sido sus estrategias para no limitarse y exportar a otros mercados los productos frescos?
8. ¿Se han detectado deficiencias en la disponibilidad del producto, por la paralización de la producción de alimentos frescos? ¿Usted cree que no siempre existe una entera disponibilidad de los productos frescos?
9. ¿Existe una adecuada capacidad en el procesamiento de los productos frescos para la exportación? ¿De qué manera establece su límite de capacidad?
10. ¿Usted cree que son aprovechadas las diversas habilidades de gestión en la elaboración de productos frescos que luego serán exportados?, si su respuesta es positiva, ¿Cómo han sacado ventaja de las habilidades de gestión?






Anexo 2: Mapa de resultados generales



5% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Fuentes principales

- 0%  Fuentes de Internet
- 5%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión



Texto oculto

0 caracteres sospechosos en N.º de páginas

El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Fuentes principales

- 0% Fuentes de Internet
- 5% Publicaciones
- 0% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Fuentes principales

Las fuentes con el mayor número de coincidencias dentro de la entrega. Las fuentes superpuestas no se mostrarán.

1	Publicación	MARÍA JOSÉ PELÁEZ CANO. "El desempeño exportador basado en la creación de c...	1%
2	Publicación	Maribel Carruitero Honores, Juan Victoriano Castillo Maza. "Incidencia de la innov...	1%
3	Publicación	Alicia Lozano Torró. "Modelo de madurez de internacionalización de las empresas...	0%
4	Publicación	Agnes Asemokha, Jackson Musona, Lasse Torkkeli, Sami Saarenketo. "Business m...	0%
5	Publicación	Leonardo Brescia-Norambuena, Daniel Pickel, Marcelo González, Susan L. Tighe, ...	0%
6	Publicación	"HCI International 2022 – Late Breaking Posters", Springer Science and Business ...	0%
7	Publicación	Dely Bravo Donoso. "La importancia del diseño en el desarrollo de productos con ...	0%
8	Publicación	Alejandra Ramirez-Hernandez, Oscar A. Galagarza, Mariel V. Álvarez Rodriguez, Er...	0%
9	Publicación	Supitta Suethao, Thridsawan Prasopdee, Kwanchai Buaksuntear, Darshil U. Shah, ...	0%
10	Publicación	Andrés Barrios-Rubio. "Transformation of the Colombian Radio in the Informativ...	0%
11	Publicación	...□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□. □□□□□ □□□□ □□□□□	0%

12	Publicación	Paulina Renata Arellano, Franklin Daniel Aguilar, Alain Quintana Bornot, Luis Alb...	0%
13	Publicación	David Daniel Peña-Miranda, Antoni Serra-Cantallops, José Ramón-Cardona. "The ...	0%
14	Publicación	Branislav Sančanin, Slobodan Čerović. "Use of social media in the process of recru...	0%
15	Publicación	Marcos Ferreira Teixeira. "Isolamento, caracterização e seleção de bactérias asso...	0%
16	Publicación	El Colegio de San Luis. "Texto Completo del No.7 en PDF - Revista de El Colegio de ...	0%
17	Publicación	Rodrigo Fernando Herrera Valencia. "Impact of BIM/LEAN on the interaction of co...	0%
18	Publicación	"Tesis Exploración de la relación entre rendimiento académico de alumnos de pre...	0%
19	Publicación	Alex Andrés Santamaría Philco. "Un marco de soporte para el ciclo de vida de la e...	0%
20	Publicación	Rosario Cisneros, Christian M. Ibanez, Ricardo Tafur, Juan Arguelles. "The influenc...	0%
21	Publicación	"POSTER SESSION 1 Thursday, 27 May 2010 11.30 a.m-03.00 p.m.", The Journal of ...	0%
22	Publicación	Leidy Indira Hinestroza Còrdoaba. "Aplicación de tecnologías sostenibles para el d...	0%
23	Publicación	Omar A. León, Juan I. Igartua, Jaione Ganzarain. "Relationship between the Use of...	0%
24	Publicación	Raquel Monge Ortiz. "Efecto de la sustitución de la harina y el aceite de pescado ...	0%
25	Publicación	Resat Arica, Betül Kudas, Cihan Cobanoglu, M. Omar Parvez, Viput Ongsakul, Vale...	0%

26	Publicación	Shuting Tao, Hak-Seon Kim. "Online customer reviews: insights from the coffee s...	0%
27	Publicación	Vicente Puig Pons. "Control y caracterización del Atún Rojo en Jaulas Marinas", U...	0%
28	Publicación	Eugenio Pellicer, Víctor Yepes, Christian L. Correa, Luis F. Alarcón. "Modelo para l...	0%
29	Publicación	Health and Wellness Tourism, 2015.	0%