



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

Producción y exportación de una empresa productora de harina  
de trigo, Lima, 2023

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTOR:**

Fernandez Perez, Rocio Raquel (orcid.org/0000-0002-4329-8922)

**ASESOR:**

Mg. Berta Hinostroza, Mike Paul (orcid.org/0000-0001-9996-3787)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA-PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

A mi madre que siempre es un apoyo para mí, a mis hermanos que están apoyándome todos los días y están pendiente de mi progreso en el trabajo, finalmente a mi hijo Tommy que es mi fuerza para salir adelante todos los días.

### **AGRADECIMIENTO**

Estoy agradecida con mi asesor y la universidad porque me brinda los recursos necesarios para investigar y la guía para seguir paso a paso, facilitando terminar mi objetivo.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023", cuyo autor es FERNANDEZ PEREZ ROCIO RAQUEL, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 22 de Junio del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL <b>DNI:</b> 09561796 <b>ORCID:</b> 0000-0001-9996-3787	Firmado electrónicamente por: MBERTAH el 24-06- 2023 15:51:46

Código documento Trilce: TRI - 0547332



**Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, FERNANDEZ PEREZ ROCIO RAQUEL estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
FERNANDEZ PEREZ ROCIO RAQUEL <b>DNI:</b> 71275206 <b>ORCID:</b> 0000-0002-4329-8922	Firmado electrónicamente por: RRFERNANDEZP el 24-06-2023 22:20:21

Código documento Trilce: INV - 1219956

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
DEDICATORIA .....	ii
AGRADECIMIENTO .....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR .....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR/ AUTORES .....	v
Índice de contenidos .....	vi
Índice de tablas .....	viii
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT .....	x
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	5
III. METODOLOGÍA .....	10
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	10
3.2. Variables y operacionalización .....	11
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos ...	13
3.5. Procedimientos .....	13
3.6. Método de análisis de datos .....	14
3.7. Aspectos éticos .....	14
IV. RESULTADOS .....	15
V. DISCUSIÓN .....	32
VI. CONCLUSIONES .....	48
VII. RECOMENDACIONES .....	49
REFERENCIAS .....	50
ANEXOS	
Anexo 1. Matriz de operación de variables Producción y Exportación	
Anexo 2. Matriz de consistencia	
Anexo 3. Instrumento de recolección de datos	
Anexo 4. Formato para la obtención del consentimiento informado	
Anexo 5. Certificado de validez de contenido del instrumento de las variables	
Anexo 6. Población	
Anexo 7. Formula de muestra	
Anexo 8. Análisis de fiabilidad de las variables	

Anexo 9. Baremo de las variables y baremo de las dimensiones

Anexo 10. Base de datos

Anexo 11. Relación de figuras

Anexo 12. Fichas de evaluación de proyecto de investigación

Anexo 13. Dictamen del Comité de ética en investigación

Anexo 14. Similitud de turnitin

## Índice de tablas

Tabla 1. Descripción de los niveles de la variable Producción.....	16
Tabla 2. Descripción de los niveles de la variable Exportación.....	17
Tabla 3. Descripción de los niveles de la dimensión Procesos.....	18
Tabla 4. Descripción de los niveles de la dimensión Incremento de valor.....	19
Tabla 5. Descripción de los niveles de la dimensión Satisfacción de la demanda.....	20
Tabla 6. Descripción de los niveles de la dimensión Circulación de mercancía..	21
Tabla 7. Descripción de los niveles de la dimensión Condiciones comerciales...	22
Tabla 8. Descripción de los niveles de la dimensión Métodos administrativos....	23
Tabla 9. Tabla cruzada de la variable Producción y variable Exportación.....	24
Tabla 10. Tabla cruzada de la dimensión Procesos y variable Exportación.....	25
Tabla 11. Tabla cruzada de la dimensión Incremento de valor y variable Exportación.....	26
Tabla 12. Tabla cruzada de la dimensión Satisfacción de la demanda y variable Exportación.....	27
Tabla 13. Prueba de normalidad.....	28
Tabla 13. Correlación entre Producción y Exportación.....	29
Tabla 14. Correlación entre Procesos y Exportación.....	30
Tabla 15. Correlación entre Incremento de valor y Exportación.....	31
Tabla 16. Correlación entre Satisfacción de la demanda y Exportación.....	32

## RESUMEN

La presente investigación titulada "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023", tuvo como objetivo general: Determinar la relación existente entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

La investigación es tipo básica, diseño no experimental, transversal, nivel descriptiva, correlacional y desarrollada de enfoque cuantitativo.

La técnica de análisis fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario con la escala de Likert, donde se presentaron las variables, dimensiones y sus respectivos indicadores.

Los resultados fueron de 98 trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo; se interpretó el índice más alto con 48% de aprobación en referencia a producción y exportación. Se concluyó que existe una relación significativa entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**Palabras clave:** Producción, exportación, productora, empresa.

## **ABSTRACT**

The present investigation entitled "Production and export of a wheat flour-producing company, Lima, 2023", had the general objective: Determine the relationship between production and export of a wheat flour-producing company, Lima, 2023.

The research is basic type, non-experimental, cross-sectional design, descriptive level, correlational and developed from a quantitative approach.

The analysis technique was the survey and the instrument was the questionnaire with the Likert scale, where the variables, dimensions and their respective indicators were presented.

The results were from 98 workers from a company that produces wheat flour; The highest index was interpreted with 48% approval in reference to production and export. It was concluded that there is a significant relationship between production and export of a wheat flour producing company, Lima, 2023.

**Keywords:** Production, export, production, company.

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la producción y exportación son pilares fundamentales para todos los países a nivel global; y la harina de trigo es uno de los productos más importantes en la industria alimentaria y se utiliza para la elaboración de pan, galletas, pasteles, pastas y otros productos; en cuanto a los países que actualmente más producen harina de trigo a nivel global, según Statista (2023), el mayor productor es China, con 137.723 millones de toneladas producidas, seguido de la Unión Europea, con 134.700 millones de toneladas, y luego India con 103.000 millones, Rusia con 91.000 millones y Estados Unidos con 44.902 millones respectivamente.

Abordando la exportación, la harina de trigo es importante para muchos países productores, esto les permite vender su producción excedente a nivel internacional. Según Trademap (2023) los cinco principales exportadores de harina de trigo son Turquía, Kazajstan, Alemania, Uzbekistan e Italia, siendo Turquía el mayor vendedor a nivel global ya que en 2022 exportó 1,497.903 dólares, teniendo su participación de valor en exportación 20.9%; siendo este país más competitivo en el mercado internacional. Sin embargo, France 24 (2022) informa que, el trigo y sus derivados han disminuido drásticamente su nivel de exportación a nivel mundial debido a la escasez de este producto, situación que ha elevado su precio en el mercado, todo a consecuencia de la situación en Rusia y Ucrania; indicado que actualmente hay un mercado insatisfecho de este producto a nivel mundial, debido a la falta de producción del trigo.

A nivel nacional, la producción de harina de trigo se realiza a partir del trigo duro y blando que se cultiva en la sierra y costa del país y es limitada debido a las condiciones climáticas, la falta de tecnología y recursos de producción a gran escala. Según lo indicado por Legua y Ramírez (2020), la región que más produce es Lima-provincia, con 3 653,300 kilogramos cosechados, obteniendo el 61.51% de la producción nacional, siguiéndole el Callao, con 1, 670,060 kilogramos producidos, y representando así el 28.12% de la producción nacional;

debe destacarse que según la Agencia Agraria de Noticias (2021), determina que en Perú la cantidad producida de trigo es de 195 mil toneladas; sin embargo, solo se destina una pequeña parte a la elaboración de la harina de trigo, cubriendo apenas el 10% de la demanda total.

La exportación nacional, según The Observatory of Economic Complexity (OEC, 2022), durante el año 2021, Perú exportó un valor de 1.54 millones de dólares en el producto de harina de trigo, siendo este el producto número 414 de mayor exportación en nuestro país, ocupando el puesto 92 de exportadores a nivel mundial. Concorde con el TradeMap (2021), indica que los cinco principales países compradores de la harina peruana son: Ecuador, Bolivia, Chile, Venezuela y Estados Unidos.

La empresa ubicada en el Callao, ocupa el puesto 14 en industria alimentaria de elaboración de productos de molinería, exporta harina de trigo desde 2014 a países como: Uruguay, Estados Unidos y Canadá. En este estudio se ha evidenciado los siguientes problemas, respecto a la producción se ha evidenciado un bajo rendimiento en el último trimestre; en cuanto a los procesos se ha logrado señalar la falta de tecnología modernizadas que debe tener la empresa lo cual limita su capacidad para competir en el mercado internacional, generar mayores ganancias, reducir costos y mejorar su calidad; la empresa se ha enfrentado a problemas con la exportación de sus productos y una de ellas es la falta de conocimiento en los métodos administrativos ya que no tienen buenas estrategias en el mercado global.

De tal manera, se ha propuesto como problema general ¿Cuál es la relación existente entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023? Se han manifestado los siguientes problemas específicos: primero ¿Cuál es la relación existente entre procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?; segundo ¿Cuál es la relación existente entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?; y tercero ¿Cuál es la relación

existente entre satisfacción de la demanda y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?

A base de tres puntos, en primer lugar, mediante la justificación teórica que está compuesto por un conjunto de indagaciones y archivos proporcionados a la problemática que respaldan la producción y exportación, además se conoce las características, bondades, entre otras; relacionadas a las teorías y a las definiciones de nuestras variables de investigación.

Mediante la justificación práctica se plantean soluciones y propuestas de mejora para que las empresas de este sector se perfeccionen en el apartado de producción y exportación, ya que el estudio sobre la empresa tendrá como resultado nuevos conocimientos que se tendrán a partir de las conclusiones, sirviendo como fuente de información en un futuro a los próximos trabajos relacionados con el tema tratado.

La justificación metodológica está conformada por un conjunto de procedimientos y técnicas, utilizando el instrumento del cuestionario adecuadamente validado y para su procesamiento en el programa SPSS, con ello se dará una consistencia y rigor científico a la investigación relacionada a producción y exportación, donde justificaremos la razón de emplear la metodología.

A esta tesis se le dio como objetivo general: Determinar la relación existente entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

Por consiguiente, el primer objetivo específico es determinar la relación entre procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; el segundo objetivo específico es determinar la relación entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; el tercero determinar la relación entre satisfacción de la demanda y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

Finalmente se estableció la hipótesis general: Existe una relación significativa entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023. De tal manera que se establecieron las siguientes hipótesis específicas: existe una relación significativa entre procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; existe una relación significativa entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; existe una relación significativa entre satisfacción de la demanda y exportación de una empresa exportadora de Harina de trigo, Lima, 2023.

## II. MARCO TEÓRICO

A nivel nacional, tenemos los siguientes:

Dios (2019) en su proyecto *“Producción y competitividad en el comercio exterior de la pulpa de fruta de maracuyá peruano, periodo 2013-2018”* tuvo como objetivo establecer la existencia de las variables de su estudio. La metodología fue cuantitativa, no experimental y nivel exploratorio. Sus resultados demostraron que respecto al último año hubo poca productividad en las dimensiones. Concluyeron lo necesario que es apoyar en la investigación y medios para el crecimiento del objeto estudiado.

Rodríguez (2021) en su estudio *“Producción y exportación de los principales productos agrícolas de la región Piura, años 2010 al 2020”* tuvo como objetivo establecer la existencia de las variables de su estudio. La metodología fue cuantitativa, aplicada, no experimental y correlacional. Los resultados fueron que en los primeros años de evaluación las variables han sido baja, pero en el último año ha incrementado considerablemente. Concluyeron la relación significativa entre las variables.

Llallahui (2018) en su estudio *“Producción y exportación de los derivados de la lúcuma 2010-2017”* tuvo como objetivo establecer la existencia entre las variables de estudio. La metodología fue longitudinal y no experimental. Los resultados fueron que las variables en los años estudiados tuvieron un aumento positivo. Concluyeron que si existe relación entre las variables.

Cotera et al. (2019) en su estudio *“Producción y exportación de café orgánico de la región San Martín al mercado de EE. UU durante el periodo 2012-2017”* tuvo como objetivo decretar las variables de estudio. La metodología fue aplicada, no experimental y longitudinal. Los resultados fueron que hubo algunos años de bajo rendimiento en la producción y en el último año estudiado ha logrado aumentar para cubrir las exportaciones. Concluyeron que la primera variable ha sido indeterminada por las causas que ocasionaron las plagas.

Angulo et al. (2020) en su estudio *“Producción y exportación de espárragos frescos de la región Ica al mercado de Estados Unidos, 2013-2018”*

tuvo como objetivo identificar las variables de investigación. La metodología fue cuantitativa, aplicada, descriptiva y no experimental. Los resultados fueron que hubo un increíble aumento de producción en los años de investigación. Concluyeron que la producción ha sido afectada en las exportaciones a causa de los cambios climáticos.

Peñaloza et al. (2019) en su estudio *“Determinación de los costos de producción y fijación de precios de venta de fideos fortificados en Lima-Perú, 2019”* tuvo como objetivo establecer los costos de producción y los precios. La metodología es cuantitativa, exploratorio y pre experimental. Los resultados fueron que los costos de los fideos de harina de trigo son de S/. 2.40 y los fideos fortificados que son de harina de quinua con el precio de S/. 2.10. Se concluyó que los fideos de harina de trigo son mas costos por el valor agregado.

A nivel internacional, tenemos los siguientes antecedentes:

Alarcón (2018) en su estudio *“Producción de quinua en Sudamérica periodo 2010-2016”* tuvo como objetivo identificar los países productores de quinua en Sudamérica. La metodología fue descriptiva y no experimental. Los resultados fueron verídicos gracias a las fuentes de investigación de cada país. Concluyeron que la quinua es un producto para distintos climas y que debemos tener más tecnología en toda Sudamérica para ser más competitivos.

Martínez et al. (2021) en su investigación *“The productivity of bread wheat under different irrigation conditions”* tuvo como objetivo evaluar diferentes variaciones de riego del trigo. La metodología fue correlacional. Los resultados fueron que el rendimiento del grano y los genotipos fueron afectados cuando se suspendió el riego. Concluyeron que las variables se correlacionan y necesitan mejorar para futuros problemas.

García et al. (2021) en su estudio *“La cadena de producción del cacao en Ecuador: Resiliencia en los diferentes actores de la producción”* tuvo como objetivo analizar la producción del estudio. La metodología fue explicativa. Los resultados fueron que la producción del cacao se basa por diferentes pequeños

productores. Concluyeron que tienen que consolidarse todos los pequeños productores en una organización que les oriente a brindar un buen servicio y calidad.

Carvajal et al. (2019) en su estudio *“Las exportaciones de plátano como una estrategia de desarrollo rural en Colombia”* tuvo como objetivo determinar las ventajas del mercado global para plátanos frescos de origen colombiano. La metodología fue mixta y exploratoria. Los resultados fueron que se identificaron los productos con mayor demanda con una estrategia competitiva para los productores. Concluyeron que el producto se puede comercializar en diferentes presentaciones hacia el mercado norteamericano y europeo.

Ramírez et al. (2020) en su investigación *“Analysis of the competitiveness indicators of strawberry exports Mexican”* tuvo como objetivo analizar la investigación hacia el mercado global. La metodología fue explicativa. Los resultados fueron que existe una ventaja comparativa revelada en las exportaciones por el cual México es el país que más exporta fresas a nivel global. Concluyeron que las dos variables son positivas y crecientes en las exportaciones de fresa mexicana.

Salas (2021) en su estudio *“Oportunidad de negocio y exportación de lúcuma al mercado U.S.A, 2016-2017”* tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre las variables. La metodología fue descriptiva, correlacional, cuantitativo, no experimental. Los resultados fueron  $r = -0.800$  con el nivel menor a 1. Concluyeron que existe relación entre las variables.

Por otro lado, para la investigación se definirá la producción según autores:

Tal como lo explica Rodríguez (2021), se debe tener en cuenta la necesidad de factores como el trabajo, el capital, la tierra y los procesos que son fundamentales para una producción y se necesita para obtener la cantidad deseada hacia la exportación. Llallahui (2018) señala que son diversas técnicas que se necesita para llegar a un nivel estándar promedio de un producto, lo cual

se obtiene buena calidad y de esa manera exportar al mercado internacional. Y finalmente, Buzón (2013) se entiende a los distintos procesos, metodologías y estrategias, aplicados de forma sistemática, a través, en los cuales una empresa puede obtener determinados bienes y servicios e incremento de valor para tener satisfacción de la demanda de los clientes.

Esta investigación tendrá como autor base a Buzón (2013) para determinar las dimensiones de producción:

Parra et al. (2009) definen que los procesos son un conjunto de actividades los cuales son orientadas a la innovación de recursos en bienes o servicios, estos sirven para una toma de decisiones de los trabajos que se realizan en diferentes métodos donde nos permite mejorar los procesos actuales como administración en procesos, la tecnología, y ayuda a formar la organización y el trabajo en equipo de diferentes áreas.

Ghiglione (2021) define que el incremento de valor es el resultado en el campo económico aumentando el valor en el precio, como en el producto interno bruto (PBI), tipo de interés y reducción de costos.

Rosa et al. (2020) menciona que la satisfacción de la demanda es la de entrada de un negocio para retener al cliente; las empresas han entendido que el éxito del negocio está en tener un cliente satisfecho ya que va a volver a su negocio y le harán saber a otras personas del buen servicio que ellos obtienen.

Por consiguiente, para la segunda variable exportación se definirá según los autores siguientes: Cotera et al. (2019) es una necesidad para un país y mediante ello se obtiene entrada de divisas, esto es vital para su desarrollo y crecimiento; las exportaciones se realizan explotando un recurso natural. Daniels (2019) es vender más allá de nuestras fronteras político- económicas, las reglas de exportar al mercado internacional y nacional son las mismas que los de las ventas en el mercado nacional, es requerido considerar todas las implicancias en la circulación de mercancías, hábitos, condiciones comerciales del dicho país; al cual se realiza la misma remesa, tomando en cuenta los métodos

administrativos del cual el cliente y proveedor estén sujetas. Y finalmente Ramírez et al. (2020) es la mezcla de bienes y/o servicios hacia al exterior, lo que es necesario tener estrategias para tener ventajas competitivas sobre otras empresas e innovación constante para poder llegar al público internacional.

Esta investigación tendrá como autor base a Daniels (2018) para establecer las dimensiones de exportación:

Vargas (2019) la circulación de mercancías es un elemento fundamental del mercado interno, implica intercambio de productos y aplica prohibiciones; esto establece un arancel aduanero de acuerdo a sus relaciones con terceros países.

Hortiguela (2020) las condiciones comerciales son manifestados como políticas comerciales, que son reglas que la empresa tiene en su funcionamiento y comercialización, esto ayuda a mejorar a que la empresa tomen buenas decisiones comerciales en base a sus pautas preestablecidas; también consiste en formar todas las técnicas, tácticas y decisiones que se toman para la comercialización de los productos con el fin de obtener sus objetivos marcados; esto permite que la empresa pueda defenderse en situaciones de crisis y a sus accionistas.

Gonzales (2004) menciona que los métodos administrativos consisten en manejar la empresa mediante estrategias, buena organización y control que permite hacer investigaciones con el fin de mejorar la estructura de la empresa y lograr que bienes lucrativos.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

##### **3.1.1. Tipo de investigación**

La investigación es básica por la ampliación de conocimiento de las teorías, por lo que se consigue indagación para manifestar los fenómenos estudiados. Según Huaire (2019), comprende que es básica porque tiene como propósito generar conocimiento sobre un hecho o un objeto.

##### **3.1.2. Diseño de investigación**

El diseño de la investigación es no experimental, por lo que no se está manipulando las variables, esto nos permite obtener datos exactos y confiables sobre la realidad investigada. Álvarez (2020), es no experimental porque no existe manipulación de las variables por parte del autor.

Es transversal ya que se toma la información que se da en el año de acontecimiento. Huaire (2019), es transversal porque recoge datos en un solo momento, en una época única y su intención es describir variables y analizar su acontecimiento.

La investigación es de nivel descriptiva porque voy a describir el proceso de exportación que realiza la empresa. Hernández et al. (2014), Se realizó una investigación de nivel descriptivo porque miden o recolectan datos de las variables estudiadas.

La investigación es correlacional porque voy a indagar si existe una relación entre las dos variables ya que se busca interactuar en sí mismas, por lo que cuando una variable cambia, la otra variable también cambia. Álvarez (2020), se reconoce la relación o grado de agrupación entre variables se establece algún grado de predicción.

Finalmente, esta investigación es de enfoque cuantitativo, de modo que se mide los fenómenos, se hace una prueba de hipótesis y análisis de las variables; esto permite deducir el proceder de la población estudiada y mediante ello, se obtiene resultados exactos que son respaldados por los datos y la estadística. Según Hernández et al. (2014), nos relata que en los estudios cuantitativos se pretende manifestar y anunciar los fenómenos investigados, investigando una correlación existente entre los elementos seleccionados.

### 3.2. Variables y operalización:

Rodríguez (2021), son objetos indeterminados que toman varios valores o características; es quien comprende a solucionar dificultades en las ciencias naturales a excepción de las matemáticas y se puede medir lo que es medible y también lo que no es.

Variable 1: Producción

**Definición conceptual:** se entiende a varios procesos, técnicas y estrategias que se aplican de forma sistemática, por lo cual una empresa puede obtener determinados bienes y servicios e incremento de valor para tener satisfacción de la demanda de los clientes. (Buzón, 2013).

**Definición operacional:** La variable producción se divide en 3 dimensiones: procesos, incremento de valor y satisfacción de la demanda, fue medido por un cuestionario y tiene escala de Likert.

**Indicadores:** procesos (tecnología, recursos y trabajo en equipo), incremento de valor (precio, tipo de interés y reducción de costos) y satisfacción (éxito del negocio, cliente y servicio).

**Escala de medición:** Likert: nunca (1), casi nunca (2), a veces (3), casi siempre (4) y siempre (5).

Variable 2: Exportación

**Definición conceptual:** es vender más allá de nuestras fronteras político-económicas, las reglas de exportar al mercado internacional son las mismas

que los de las ventas en el mercado nacional, es requerido considerar todas las implicancias en la circulación de mercancías, hábitos, condiciones comerciales del dicho país; al cual se realiza la misma remesa, tomando en cuenta los métodos administrativos del cual el cliente y proveedor estén sujetas. (Daniels, 2018).

**Definición operacional:** La variable exportación se subdivide por 3 dimensiones: circulación de mercancía, condiciones comerciales y métodos administrativos, fue medido por un cuestionario y tiene escala de Likert.

**Indicadores:** circulación de mercancía (intercambio de productos, prohibiciones y arancel aduanero), condiciones comerciales (pautas preestablecidas, decisiones y objetivos) y métodos administrativos (estrategias, organización y control).

**Escala de medición:** Likert: nunca (1), casi nunca (2), a veces (3), casi siempre (4) y siempre (5).

### 3.3. Población, muestra y muestreo

#### 3.3.1. Población

Banguero (2005) se define como un conjunto de individuos que ocupan en una explícita área territorial.

En la población se tomará en cuenta a 130 trabajadores de la productora de harina de trigo de Lima. (Anexo 6)

**Criterios de inclusión:** Se consideran a las áreas de la empresa como: recursos humanos, almacén y logística.

**Criterios de exclusión:** Se comprende al personal de tiene como vigilancia, mantenimiento y personal de staff.

#### 3.3.2. Muestra

Huaire (2019) es el medio a través del cual se elige una cantidad de observaciones representativas y válidas de un universo determinado,

en este caso, con el fin de desarrollar una averiguación. La muestra de mi investigación son 97 personas. (Anexo 7)

### **3.3.3. Muestreo**

Hernández et al (2019) el muestreo aleatorio simple conoce inseparables elementos que conforman la población; a cada individuo se establece un dígito continuo y de diferente procedimiento se va distinguiendo para la muestra requerida. Para la presente investigación utilizaremos el aleatorio simple.

### **3.3.4. Unidad de análisis**

Martínez (2014) es objeto de estudio que pueden ser individuos o grupos; también pueden ser agrupaciones de individuos como familias, sindicatos, clubes o comunas. La unidad de análisis serán los productores de Harina de trigo de una empresa en Lima, donde obtendré información mediante un cuestionario que me ayudará a obtener un resultado positivo a mi estudio.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Es un conjunto de procesos que tiene como fin obtener un resultado determinado. (Alegre, 2022). En la técnica se empleó la encuesta. Los instrumentos se establecieron con la escala de Likert. (Anexo 3)

La validez de los instrumentos tuvo como colaboración a tres especialistas en el tema que estudiaron y comprobaron la estructura coherente del cuestionario. La recolección de datos es semejante a *medir* que significa *asignar números* a objetos ya que a veces lo que queremos observar no es medible. (Gómez, 2006). (Anexo 5).

## **3.5. Procedimientos**

El estudio se ejecutó recolectando información de la siguiente manera:

En primer lugar, se solicitó un permiso a la empresa para encuestar a sus trabajadores; en segundo lugar, se entregó el cuestionario a los trabajadores de manera virtual. Se procedió a clasificar

los instrumentos variables por variable. En la fiabilidad de nuestro instrumento se utilizará el Alfa de Cronbach (Anexo 8), quien se encargará de medir la fiabilidad de nuestro instrumento politómica, las cuales poseen dos valores. Cuando el valor es menor a 0 la fiabilidad de nuestro instrumento es baja, cuando se aproxime al 1 nuestra fiabilidad es muy alta. Se aplicó todas las herramientas para hallar nuestras hipótesis y correlaciones, para la formulación de ello; se utilizará el software IBM SPSS, donde nos ayudará a encontrar de forma rápida la relación que existe entre variables. Finalmente, con los resultados hallados, se realizará el llenado de la investigación donde describiremos la interpretación de nuestro trabajo.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Son componentes primordiales de una investigación, se vincula con la validez y se obtienen técnicas para organizar, extraer información y modelar datos; esto es orientada de acuerdo a la investigación. (Dezin y Lincoln, 2015). Esto se realizará mediante una estadística descriptiva y la estadística inferencial. El proyecto es un estudio cuantitativo, correlacional y obtendremos gráficos para los resultados que se utilizará el SPSS 26.

### **3.7. Aspectos éticos**

Se cumplirán bajo el reglamento de la universidad donde se mantendrá el anonimato de la empresa agrícola encuestada y de algunos trabajadores que participen en nuestra investigación, ya que no deseen que su información privada sea revelada por motivos de precaución personal. Se seguirá realizando el trabajo con el formato de normas APA séptima edición y alcanzando las pautas de la resolución del vicerrectorado de investigación de la Universidad César Vallejo.

La investigadora es la que tomará todo el compromiso del proyecto; por lo tanto, se proyectará de carácter coherente para evitar

errores en los resultados, reiterando su autenticidad mediante el SPSS.  
El proyecto no será anunciado hasta que sea aprobado y admitido.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Análisis descriptivo univariado

#### 4.1.1. Análisis descriptivo de la variable Producción

**Tabla 1**

*Descripción de niveles de la variable Producción*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	26	26,5	26,5	26,5
	Medio	47	48,0	48,0	74,5
	Alto	25	25,5	25,5	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 1 y la figura 1, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió efectuar que la producción se representó con un índice medio de 48%, seguido de 26.5% de índice bajo y finalmente 25.5% como nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la variable producción aplicada en nuestra encuesta tiene un rango de nivel medio; entonces, esto representó deficiencias de producción de la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.2. Análisis descriptivo de la variable Exportación

**Tabla 2**

<i>Descripción de los niveles de variable Exportación</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	27	27,6	27,6	27,6
	Medio	47	48,0	48,0	75,5
	Alto	24	24,5	24,5	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 2 y la figura 2, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió realizar que la variable exportación se representó con un índice medio de 48%, seguido de 27.6% de índice bajo y finalmente 24.5% de nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la variable exportación aplicada en nuestra encuesta tiene un rango nivel medio; esto representó deficiencias de exportación de la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.3. Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Procesos

**Tabla 3**

*Descripción de los niveles de la dimensión Procesos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	25	25,5	25,5	25,5
	Medio	47	48,0	48,0	73,5
	Alto	26	26,5	26,5	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 3 y la figura 3, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que los procesos se representaron con un índice medio de 48%, seguido de 26.5% de índice alto, y finalmente 25.5% como nivel bajo. Por consiguiente, esto determinó que la dimensión procesos tiene un rango de nivel medio según el cuestionario; esto representó deficiencias de procesos de la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.4. Análisis descriptivos de los resultados de la dimensión Incremento de valor

**Tabla 4**

*Descripción de los niveles de la dimensión Incremento de valor*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	39	39,8	39,8	39,8
	Medio	39	39,8	39,8	79,6
	Alto	20	20,4	20,4	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 4 y la figura 4, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que la dimensión Incremento de valor están representando con un índice medio y bajo con 39.8% y como 20.4% un nivel alto. Por consiguiente, se determinó que los porcentajes más elevados de la dimensión incremento de valor radican en el nivel medio y nivel bajo según el cuestionario; esto representó la deficiencia de Incremento de valor que tiene la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.5. Análisis descriptivos de los resultados de la dimensión satisfacción de la demanda

**Tabla 5**

*Descripción de niveles de la dimensión Satisfacción de la demanda*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	26	26,5	26,5	26,5
	Medio	48	49,0	49,0	75,5
	Alto	24	24,5	24,5	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 5 y la figura 5, el resultado derivado es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que la dimensión satisfacción de la demanda se representa con un índice medio de 49%, seguido de 26.5% de índice bajo, y finalmente 24.5% como nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la dimensión satisfacción de la demanda tiene un rango de nivel medio según nuestra encuesta; esto representó carencias de satisfacción de la demanda en la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.6. Análisis descriptivos de los resultados de la dimensión Circulación de mercancía

**Tabla 6**

<i>Descripción de los niveles de la dimensión Circulación de mercancía</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	30	30,6	30,6	30,6
	Medio	53	54,1	54,1	84,7
	Alto	15	15,3	15,3	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 6 y la figura 6, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que la dimensión circulación de mercancía se representó con un índice medio de 54.1%, seguido de 30.6% de índice bajo, y finalmente 15.3% como nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la dimensión circulación de mercancía tiene el porcentaje elevado en el nivel medio según nuestra encuesta; esto representó que existe una escasez de circulación de mercancía en la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.7. Análisis descriptivos de los resultados de la dimensión Condiciones comerciales

**Tabla 7**

<i>Descripción de los niveles de la dimensión Condiciones comerciales</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	31	31,6	31,6	31,6
	Medio	40	40,8	40,8	72,4
	Alto	27	27,6	27,6	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 7 y la figura 7, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que la dimensión condiciones comerciales se representan con un índice medio de 40.8%, seguido de 31.6% de índice bajo, y finalmente 27.6% como nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la dimensión condiciones comerciales tiene un rango elevado en el nivel medio de acuerdo a nuestra encuesta; esto representó que la dimensión condiciones comerciales tiene insuficiencia en la empresa de Harina de trigo.

#### 4.1.8. Análisis descriptivos de los resultados de la dimensión Métodos administrativos

**Tabla 8**

<i>Descripción de los niveles de la dimensión Métodos administrativos</i>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	31	31,6	31,6	31,6
	Medio	39	39,8	39,8	71,4
	Alto	28	28,6	28,6	100,0
	Total	98	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 8 y la figura 8, el resultado obtenido es de 98 personales de una productora de Harina de trigo; esto nos permitió establecer que la dimensión métodos administrativos se representa con un índice medio de 39.8%, seguido de 31.6% de índice bajo y finalmente 28.6% como nivel alto. Por consiguiente, se determinó que la dimensión métodos administrativos tiene un rango de nivel medio de acuerdo a nuestra encuesta aplicada; esto representó deficiencias de métodos administrativos en la empresa de Harina de trigo.

## 4.2. Análisis descriptivo Bivariado

### 4.2.1. Análisis descriptivo de los resultados entre las variables Producción y exportación

**Tabla 9**

<i>Análisis descriptivo bivariado entre las variables Producción y Exportación</i>						
		VARIABLE EXPORTACION			Total	
		Bajo	Medio	Alto		
VARIABLE PRODUCCION	Bajo	Recuento	18	5	2	25
		% del total	18,4%	5,1%	2,0%	25,5%
	Medio	Recuento	6	38	3	47
		% del total	6,1%	38,8%	3,1%	48,0%
	Alto	Recuento	0	4	22	26
		% del total	0,0%	4,1%	22,4%	26,5%
Total		Recuento	24	47	27	98
		% del total	24,5%	48,0%	27,6%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

#### INTERPRETACION:

En relación a la tabla 9 y figura 9, el resultado alcanzado es de 98 personas; se interpretó que el 48% es el índice más alto de aprobación en referencia a producción y exportación, continuo de un indicador de 27,6% con respecto a las variables. Así mismo, se tiene como nivel bajo identificado con un 24,5%. Se deduce que la relación entre ambas variables es que, a un mayor desarrollo de producción, mayor es la exportación de Harina de trigo.

4.2.2. Análisis descriptivo de los resultados entre dimensión Procesos y variable Exportación

**Tabla 10**

*Análisis descriptivo bivariado entre Procesos y Exportación*

			VARIABLE EXPORTACION			Total
			Bajo	Medio	Alto	
DIMENSIÓN PROCESOS	Bajo	Recuento	16	7	2	25
		% del total	16,3%	7,1%	2,0%	25,5%
	Medio	Recuento	8	34	5	47
		% del total	8,2%	34,7%	5,1%	48,0%
	Alto	Recuento	0	6	20	26
		% del total	0,0%	6,1%	20,4%	26,5%
Total		Recuento	24	47	27	98
		% del total	24,5%	48,0%	27,6%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

**INTERPRETACION:**

En relación a la tabla 10 y figura 10, el resultado es de 98 personas; se interpretó que el 48% es el índice más alto de aprobación en referencia a procesos y exportación, continuo de un indicador medio con un nivel de 27,6% y finalmente el nivel bajo con un 24,5%. Se determinó que la relación entre ambas variables es que, a mayor desarrollo de procesos, mejor es la exportación de Harina de trigo.

4.2.3. Análisis descriptivo de los resultados entre dimensión Incremento de valor y variable Exportación

**Tabla 11**

*Análisis descriptivo bivariado entre Incremento de valor y Exportación*

			VARIABLE			Total
			EXPORTACION			
			Bajo	Medio	Alto	
DIMENSIÓN INCREMENTO DE VALOR	Bajo	Recuento	22	13	4	39
		% del total	22,0%	13,3%	4,1%	39,8%
	Medio	Recuento	2	31	6	39
		% del total	2,0%	31,6%	6,1%	39,8%
	Alto	Recuento	0	3	17	20
		% del total	0,0%	3,1%	17,3%	20,4%
Total		Recuento	24	47	27	98
		% del total	24,0%	48,0%	27,6%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

**INTERPRETACION:**

En relación a la tabla 11 y figura 11, el resultado obtenido es de 98 personas; se interpretó que el 48% es el índice más alto de aprobación en referencia a incremento de valor y exportación, seguido de un indicador medio con 27,6%, finalmente el nivel bajo identificado con 24,5%. Se determinó que la relación entre ambas variables se instituye que, a mayor incremento de valor, alto es la exportación de Harina de trigo.

4.2.3. Análisis descriptivo de los resultados entre dimensión Satisfacción de la demanda y variable Exportación

**Tabla 12**

*Análisis descriptivo bivariado entre Satisfacción de la demanda y Exportación*

DIMENSIÓN SATISFACCIÓN DE LA DEMANDA			VARIABLE EXPORTACION			Total
			Bajo	Medio	Alto	
			Recuento	16	6	
	% del total	16,3%	6,1%	4,1%	26,5%	
	Medio	Recuento	8	38	2	48
		% del total	8,2%	38,8%	2,0%	49,0%
	Alto	Recuento	0	3	21	24
		% del total	0,0%	3,1%	21,4%	24,5%
Total		Recuento	24	47	27	98
		% del total	24,5%	48,0%	27,6%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada al personal de una empresa productora de Harina de trigo, 2023.

**INTERPRETACION:**

En relación a la tabla 12 y figura 12, el muestreo seleccionado de 98 personas; se interpretó que el 48% es el índice más alto en referencia a satisfacción de la demanda y exportación, continuo de un indicador medio con 27,6% y, por último; el indicador de nivel bajo identificado con un 24,5%. Se determinó que la relación entre ambas variables es que, a mayor satisfacción de la demanda, mayor es la exportación de Harina de trigo.

### 4.3. Prueba de normalidad

Tabla 13

<i>Prueba de normalidad</i>						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VARIABLE PRODUCCION	,140	98	,000	,928	98	,000
VARIABLE EXPORTACION	,120	98	,001	,953	98	,002

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: Software SPSS versión 26.0

Conclusión:

1. La muestra al ser mayor de 50 datos, procedemos a elegir la hipótesis de la normalidad mediante la prueba de Kolmogoroy-Smirnov.
2. La significancia es de 0,000, menor a 0,005; siendo una distribución no normal, no paramétrica; por lo tanto; utilizaremos el estadístico Rho Spearman, lo cual se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alterna (H1); concluyendo que los datos de la muestra no provienen de una distribución normal.

### 4.4. Análisis Inferencial

#### 4.4.1. Hipótesis General

**H1:** Existe una relación significativa entre Producción y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**H0:** No existe una relación significativa entre Producción y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

Regla de la decisión:

Si el p-valor (sig.) > 0.05, se acepta la hipótesis nula.

Si el p- valor (sig.) < 0.05, se rechaza la hipótesis y se acepta la hipótesis alterna.

**Tabla 14**

<i>Correlación entre Producción y Exportación</i>				
			VARIABLE PRODUCCION	VARIABLE EXPORTACION
Rho de Spearman	VARIABLE PRODUCCION	Coefficiente de correlación	1,000	,746**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	98	98
	VARIABLE EXPORTACION	Coefficiente de correlación	,746**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	98	98

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Software SPSS Versión 26.0

**INTERPRETACION:**

Como muestra la tabla 13, mediante el coeficiente de Rho Spearman se alcanzó ( $r=0,746$ ,  $sig.=0,000$ ) entre las Variables Producción y Exportación, de modo que presenta un valor positivo manifestando la correlación entre ambas variables.

**DECISIÓN:**

Mediante el resultado obtenido del  $r= 0,746$  mayor al nivel de  $sig.=0,05$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) de la hipótesis general del estudio y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ).

#### 4.4.2. Hipótesis específicas

##### Hipótesis específicas 1:

**H1:** Existe una relación significativa entre Procesos y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**HO:** No existe una relación significativa entre Procesos y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**Tabla 15**

<i>Correlación entre Procesos y Exportación</i>				
			DIMENSIÓN PROCESOS	VARIABLE EXPORTACION
Rho de Spearman	DIMENSIÓN PROCESOS	Coefficiente de correlación	1,000	,667**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	98	98
	VARIABLE EXPORTACION	Coefficiente de correlación	,667**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	98	98

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Software SPSS Versión 26.0

##### INTERPRETACION:

Como muestra la tabla 14, mediante el coeficiente de Rho Spearman se alcanzó ( $r = 0,667$ ,  $\text{sig.} = 0,000$ ) entre la dimensión Procesos y la variable Exportación, de modo que presenta un valor positivo manifestando la correlación entre ambas variables.

##### DECISIÓN:

Mediante el resultado obtenido  $r = 0,667$  es mayor al nivel de  $\text{sig.} = 0,05$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) de la primera hipótesis específica y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ).

## Hipótesis específicas 2:

**H1:** Existe una relación significativa entre Incremento de valor y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**HO:** No existe una relación significativa entre Incremento de valor y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**Tabla 16**

<i>Correlación entre Incremento de valor y Exportación</i>				
			DIMENSIÓN INCREMENTO DE VALOR	VARIABLE EXPORTACION
Rho de Spearman	DIMENSIÓN INCREMENTO DE VALOR	Coefficiente de correlación	1,000	,662**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	98	98
	VARIABLE EXPORTACION	Coefficiente de correlación	,662**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	98	98

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Software SPSS Versión 26.0

### INTERPRETACION:

Como muestra la tabla 15, mediante el coeficiente de Rho Spearman se alcanzó ( $r = 0,662$ ,  $\text{sig.} = 0,000$ ) entre la dimensión Incremento de valor y la variable Exportación, de modo que presenta un valor positivo manifestando la correlación entre ambas variables.

### DECISIÓN:

Mediante el resultado obtenido  $r = 0,662$  es mayor al nivel de  $\text{sig.} = 0,05$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula ( $H_0$ ) de la segunda hipótesis específica y se acepta la hipótesis alterna ( $H_1$ ).

### Hipótesis específicas 3:

**H1:** Existe una relación significativa entre Satisfacción de la demanda y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**HO:** No existe una relación significativa entre Satisfacción de la demanda y Exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

**Tabla 17**

<i>Correlación entre Satisfacción de la demanda y Exportación</i>				
			DIMENSIÓN SATISFACCIÓN DE DEMANDA	VARIABLE EXPORTACION
Rho de Spearman	DIMENSIÓN SATISFACCIÓN DE LA DEMANDA	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000   98	,654**   98
	VARIABLE EXPORTACION	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,654**   98	1,000   98

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Software SPSS Versión 26.0

### INTERPRETACION:

Como muestra la tabla 16, mediante el coeficiente de Rho Spearman se alcanzó ( $r = 0,654$ ,  $\text{sig.} = 0,000$ ) entre la dimensión Satisfacción de la demanda y la variable Exportación, de modo que presenta un valor positivo manifestando la correlación entre ambas variables.

### DECISIÓN:

Mediante el resultado obtenido  $r = 0,654$  es mayor al nivel de  $\text{sig.} = 0,05$ ; se procede a rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) de la tercera hipótesis específica y se acepta la hipótesis alternativa ( $H_1$ ).

## V. DISCUSION:

En el estudio titulado “Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023”, se aplicó una encuesta para el personal de la empresa.

Luego, se procedió a comparar con otros datos de estudio; por lo tanto, se estableció una relación entre las variables desarrolladas en la empresa productora, lo cual al aplicar una buena producción genera mayor exportación de Harina de trigo, eso significa que explicaremos la relación de nuestra investigación, ya que, si una de las variables cambia, la otra variable también y así viceversa. Consecutivamente, los siguientes autores que apoyan la investigación:

Hipótesis General:

En la hipótesis general, la variable Producción tiene un coeficiente de relación con la variable Exportación de  $r=746$  se interpreta que existe una alta correlación entre ambas variables, ya que el nivel de  $\text{sig.} < 0,05$ ; por lo tanto, la hipótesis nula es rechazada y se acepta la hipótesis alterna, mostrándose en la tabla 13. Concluye que la variable Producción tiene una relación significativa con la variable Exportación ya que ambos van juntos en todas las ventas internacionales, por lo que; no existiría exportaciones sino hubiera algo que producir.

Para Angulo et al. (2020) en su estudio, nos menciona que producción es la transformación de un producto, donde se realiza varios procedimientos de mejora en la preparación de dicho bien, son funciones estratégicas de una empresa, por ello; se determina su ventaja competitiva con las demás compañías, teniendo en cuenta que para ser un buen productor se necesita alta tecnología para realizar los procesos de los productos. También nos recomienda que debemos tener cuidado con la producción de los productos porque existe la posibilidad que al querer tener una buena calidad y al tener una innovación continua de los productos, aumenten el precio y no sea un producto rentable para

ellos y estén en constante cambio de mercancía. Por otro lado, el autor nos recomienda que existen problemas de producción que afectan a las exportaciones, y para evitar los problemas climáticos que existen a nivel global, debemos tener cuidado preventivo en las áreas cosechadas, ya que los recursos naturales pueden ser afectados y ocasionarían dificultades para la producción y exportación.

A continuación, Dios (2019) nos menciona que la producción de un alimento es primordial para entrar al mercado internacional; el Perú tiene gran diversidad de productos con potencial a cubrir sus necesidades internacionales con nuevas tendencias para los alimentos nutritivos y saludables; en este caso, el autor confirma que el Perú debe invertir más en investigación y tecnología suficiente para realizar el proceso de cultivo ya que con ello se lograría obtener un adecuado volumen con óptimas condiciones para ser competitivos en las exportaciones de los productos nacionales y nos recomienda brindarles capacitación técnica sobre agronomía a los agricultores con el fin de que la cosecha sea de alta calidad y que el gobierno ayude a evaluar que productos tendrían éxito con el propósito de organizar eventos donde puedan mostrar sus productos al público para obtener oportunidades de ventas, por último, recomienda aprovechar las oportunidades de negocio que se pueden en el mercado global para obtener beneficios económicos y que ayudan al desarrollo económico.

Peñaloza et al. (2019) en su estudio inicia sobre los problemas que existe en el país como la desnutrición y otras enfermedades; ya que nos menciona que muchas empresas tratan de ser competitivos enfocándose en brindar un buen servicio o un mejor producto; mediante ello, los accionistas de las empresas obtienen grandes fuentes de ingresos y nos dice que colocan el precio de un producto a su beneficio, pero con el estándar medio del precio en el mercado. Para el autor, esto es el inicio de una investigación para obtener el precio fijo de cada producto y el precio que se debería fijar en el mercado para su consumo; lo cual, nos da inicio a un cambio de producto más económico y más vitaminas que beneficiará al consumidor final. Nos recomienda que las organizaciones de

producción, brinden un valor agregado a sus productos, produciendo producto final y no solo materia prima, ya que al ofrecer productos nuevos a bajo costo con más vitaminas, estará contribuyendo a la salud de las personas.

Por consiguiente, Llallahui (2018) nos menciona que en los procesos de una producción se necesita diversas técnicas y estrategias para tener un buen producto; esto nos ayuda a ser más competitivo y poder estar al nivel de las exportaciones de otros países; todo lo que se exporta representa una mínima parte de lo que se produce, por lo tanto, todo lo que se produce no es de alta calidad ya que nuestros derivados no alcanza los estándares que exige el mercado internacional por falta de apoyo que necesitan los agricultores y en cada año tienen que lidiar con ese problema. Lo que nos recomienda es que las empresas brinden financiamiento a los agricultores para que puedan invertir en los procesos de producción como en su tecnología para poder alcanzar lo que exige el mercado global, recomienda realizar un plan de marketing para lograr posicionarse en la mente de los consumidores, realizar estrategias comerciales de exportación para que nuestra logística tenga un menor costo y podamos llegar a más países y no tener pérdidas en producción y exportación.

Así mismo, Carvajal et al. (2019) en su investigación nos explica que las exportaciones es vender fuera de nuestro país ya que para ingresar al mercado internacional se tiene que circular mercancía mediante ferias nacionales e internacionales y se tiene en cuenta que cada país tiene sus métodos de cómo llegar a sus clientes y proveedores, muchos de los países que exportan, para beneficiarse del mercado y competir con otros países implementan mejoras en calidad, variedad y producción para corresponder cantidades demandadas por los clientes internacionales. Para las exportaciones, el autor menciona que, para iniciar una exportación, primero debemos realizar estrategias como que producto es lo que se va a importar y que producto es lo que su país produce; se tiene que evaluar si es muy consumido en el exterior y realizar un estudio de mercado para poder producir cantidades elevadas y lograr satisfacer un % de la demanda que se necesita en el mercado global.

Salas (2021) con referencia a las exportaciones, el autor tiende a ayudarnos a buscar nuevas oportunidades en nuevos mercados, que los empresarios exportadores no solo se fijen en los países que ya importan bastante los mismos productos, sino hacer averiguaciones sobre otros países que no llegan los productos y hacer variaciones de materia prima en diferentes presentaciones, en distintos países, teniendo como referencia las costumbres que tienen cada país, respetando sus hábitos alimenticios pero bríndales con alto valor nutricional y creando nuevos sabores para ellos. Nos recomienda hacer un estudio de mercado en nuevos países para promocionar nuestros productos de alta calidad para el consumo humano.

De acuerdo a los resultados conseguidos en esta investigación y teniendo como referencia otras investigaciones donde se aplican las mismas variables, los autores hacen referencia a un cambio entre las variables porque si hay poca producción, hay pocas exportaciones y así viceversa. Los productos agrícolas en su mayoría son personas que han iniciado a cultivar desde pequeña edad como desde los 14 años donde ellos aprenden de sus padres el inicio del cultivo y el cuidado que necesitan las tierras, esto da un inicio de la discusión por lo que no ven mas cosas que implementan en la producción y por ellos, necesitar salir a aprender nuevos procesos y tener conocimientos de nuevas tecnologías. Por otro lado, se determina que el país no tiene la capacidad necesaria en tecnología y capacitación para poder producir las cantidades que se necesita y para llegar a los estándares nacionales de los productos a nivel global. Uno de los autores en su estudio nos brinda una nueva idea innovadora, donde tenemos que invertir nuestro tiempo en estudio de cambio de materia prima que tenga mayores beneficios nutricionales y bajo costo para los accionistas y no solo estar en promedio de los precios en el mercado, beneficiando a la empresa. Al final, se podría tener un bajo costo como producto final para los consumidores que les ayudará en su salud para evitar gastos en hospitales, medicinas y otros; donde se refleja lo más conocido como un cuerpo sano, mente sana, esto es un bien a nuestro cerebro para estar en constante trabajo de mejoría hacia la comunidad. Por otro lado, los autores nos recomiendan que es necesario recibir ayuda de

conocimientos que los agricultores deberían recibir mediante el gobierno o grandes empresas productoras para competir con los mercados internacionales; la idea más grande sería que se juntaran varios agricultores pequeños y crearan una empresa exportadora para llevar estos productos a diversos países; por ello, se necesita tener productos de excelente calidad, precio e innovación; también tener una buena planificación de estrategias adecuadas que ayuden a mejorar en la producción de las exportaciones, realizar un buen plan logístico para reducir costos y poder vender a bajo precio nuestros productos, ya que el Perú tiene mucha diversidad agrícola y no sabemos aprovecharlo por falta de atención en el momento de realizar los cultivos por lo que a veces existen inconvenientes por los cambios climáticos como pérdida del cultivo. En la producción y exportación de un producto es importante evidenciar nuestros productos cultivados ya que hay público que no siempre está pendiente de los nuevos productos que salen al mercado, sino toman los productos que están en su alcance; por lo que es necesario tratar de llegar todas nuestras presentaciones a las personas que lo consumen. Así que, no solo llevar al mercado la materia prima, que es lo más común que exportamos, sino dar una milla extra como empresario, exportar productos finales para el consumidor. Al final, optaré por un autor que es más relevante para mí y para esta investigación, Peñaloza, quiero recalcar que el autor mencionado no busca solo intervenir en el beneficio de las empresas sino también a sus clientes por lo que se refiere a que una compañía debe buscar el beneficio del cliente, dándole un producto a bajo precio y alto en vitamina con el fin de mejorar la salud de los pobladores y que el producto tenga mas tiempo de vida para poder consumirlo; ya que en nuestro país hay alimentos de bajo costo pero no hay producto final de variedades de materia prima ya que se enfocan en lo que es mas rico como sabor y no como nutrición para el ser humano; es importante informarse que en la producción de productos terminados existen variedad de materia prima que el consumidor aún no se ha tomado el tiempo de darse cuenta antes de realizar una compra por lo que la mayoría esta fidelizado con un mismo sabor pero no se enfocan en el mejor beneficio para su cuerpo. Lo empresarios exportadores también deberían tener en cuenta este punto, ya que ellos dependen del público y podrían recalcar los beneficios que tiene para

el organismo humano y deben cuidar su público para que ambos se beneficien, tanto el consumidor como el proveedor. Si bien se sabe que hay público ya fidelizado con marcas, también deberían recibir una nueva atención sobre sus propiedades que tienen los productos al momento de realizar una compra; esto sería el inicio de un nuevo público más exigente, ya que no solo se buscaría por lo más rico en sabor, sino el beneficio de valor nutricional que necesita día a día nuestro cuerpo. Con respecto al autor mencionado, nos brinda una idea de ser más conscientes de lo que consumimos como clientes para poder ser más exigentes en nuestra alimentación; y a los empresarios a tener más beneficios lucrativos para su compañía, lo que puede reutilizar la materia prima, reduciendo contaminación, obteniendo ahorro económico y generando empleo a su localidad. Hoy en día, es más común reciclar cosas, ya que es un proceso con el fin de convertir nuevos productos o nueva materia prima. Los pobladores estamos siendo más conscientes por las diversas campañas que existen a nivel global para evitar tala de árboles; así como se inició ese proceso, podemos dar inicio a buscar alimentos que nos den más nutrición a los ciudadanos.

Primera Hipótesis específica:

La hipótesis específica 1, presenta a la dimensión Procesos y la variable Exportación obteniendo  $r=667$  y con nivel de sig.=000; demostrando que tiene una relación significativa donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna de la empresa productora de Harina de trigo. Con respecto a las explicaciones, se verán algunos autores que respalden el resultado de nuestra hipótesis:

Peñaloza et al. (2019) determina en su estudio que los productos que son fijos en el mercado como producto innovador, a veces no siempre es la mejor opción ya que se puede buscar una materia prima a un bajo costo para reemplazarlo en el mismo producto final. El autor hace referencia a que podemos reemplazar la materia prima con productos terminados pero que tengan más vitaminas para el consumo humano. Lo que nos recomienda, que los procesos de la producción no tienen que ser alta en economía ya que podemos reducir los

costos que genere más ingreso a la empresa y obtener productos de alta calidad por medio de nuevos productos más económicos. También, nos recomienda consumir todos los productos con alto en vitaminas ya que a nivel global hay muchas enfermedades y podemos ayudarlos brindándoles un mayor valor nutricional a su cuerpo y por consecuencia bajar el alto nivel que hay en la población por desnutrición.

A continuación, Llallahui (2018) nos menciona que los procesos de la producción, son una mezcla de actividades que busca la innovación de recursos en bienes y/o servicios con el fin de mejorar la producción y cubrir mayores demandas en las exportaciones; el autor también nos comenta que no solo es tener elaboración en los productos o la materia prima, sino también a las prestaciones de servicios de un especialista donde pueda realizar cambios mejorados; esto ayuda a optimizar la perspectiva de los trabajos que se realizan en los procesos de producción y exportación con el fin de perfeccionar los productos. Por otro lado, nos menciona que las exportaciones son medios que ayudan al crecimiento económico de un país, por lo cual deberían recibir la ayuda de su gobierno facilitando los tramites que se necesitan para exportar; lo que necesita un país es aprovechar todos los recursos naturales y sus tratados de libre comercio.

Así mismo, Rodríguez (2021) en su investigación nos informa que la producción y exportación agrícola es fundamental a nivel internacional, ya que las exportaciones generan mayor empleo debido a que, existe demanda de los productos, por lo tanto, hay más oportunidades de trabajo y mejora el crecimiento económico para el país, esto podría bajar el nivel de pobreza; lo que este autor recomienda es que los productores participen en ferias nacionales e internacionales para ingresar a nuevos mercados y promocionar sus productos naturales e innovados, también recomienda al Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri), ayude a impulsar a los productores a efectuar su primera exportación para obtener su primera experiencia en el mercado internacional y así consecutivamente puedan seguir exportando sin dificultados; ya que existe un % de los productores que no exportan por falta de conocimiento.

Para Cotera et al. (2019) nos menciona que la agricultura es un trabajo independiente donde muchos de ellos han iniciado a su corta edad y muchos de ellos al realizar este trabajo de forma personal no cuentan con los ingresos económicos suficientes para cubrir con sus necesidades básicas en el hogar. Por ello, nos comenta que un productor exitoso es por la inversión que realiza en sus productos y en su capacidad intelectual; por lo que menciona que es necesario entrar en capacitaciones con empresas internacionales que les ayude a mejorar sus exportaciones ya que ellos cuentan con la experiencia necesaria que solicita cada productor y esto ayuda a promover al desarrollo económico de un país; según sus averiguaciones informa que, si un país tuviera tarifas arancelarias bajas, las exportaciones serían más beneficiosos para ellos. También es importante recibir motivación de las instituciones públicas que ayuden a facilitar a los agricultores en sus exportaciones ya que esto tendría un gran beneficio para las empresas y por ende al país.

Dado los resultados de esta investigación y con referencias de otras investigaciones; podemos deducir que según nuestra primera hipótesis planteada existe relación significativa entre Procesos y Exportación; se puede determinar que la finalidad de los procesos es aumentar su eficiencia y calidad, reducir fallas y mejorar el producto o servicio ofrecido para tener una gestión más eficiente en las exportaciones y maximizar el rendimiento de los productos. Por ello, se sugiere que las empresas que producen necesitan invertir en los procesos tecnológicos y podrían hacer un cambio de materia prima en los productos que son más consumidos a nivel global, buscando un precio bajo de inversión en el producto. También se tiene en cuenta que para la mejoría de su mercancía es necesario tener a personas capacitadas para su producción. Los procesos que tiene la producción son muy tediosos ya que es estar constantemente actualizado en las nuevas tecnologías que utilizan los mayores exportadores a nivel global. En mi opinión, las exportaciones que realiza nuestro país no cubren con totalidad la demanda internacional, lo que debemos realizar es pedir al gobierno ayuda en los tramites, que no sea muy complicado exportar nuestros productos ya que, con ello, crecemos económicamente y seríamos un

país desarrollado por los recursos que tenemos y con la demanda de empleo que necesitaría. Incluso lo que se podría hacer para llegar a tener mayor beneficio, sería invertir en comprar más territorio de producción, esto ayudaría a todas las familias agrícolas a mejorar su calidad de vida. En los negocios, se sabe que comprar un beneficio para la empresa es una inversión, ya que con el pasar de los años se verá reflejado de manera monetaria, de esa manera no se limitarían para producción ya que hay bastante mercado por abarcar y solo tendría que buscar las mejores tecnologías para que ayude en los procesos de los productos, obteniendo buen cultivo de materia prima sin pérdida alguna por las tierras que están bien para producción y tener más exportaciones a nivel global que ayude con el incremento de trabajo en el país, económicamente y ser un país desarrollado.

Segunda Hipótesis específica:

La Hipótesis específica 2, tiene como resultado en la tabla 15 lo que representa con la dimensión Incremento de valor y la variable Exportación tiene como resultado  $r=662$  y el nivel de sig.=000; donde tiene una relación significativa, donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna en Incremento de valor en la empresa productora de Harina de trigo. En lo siguiente, veremos a algunos investigadores que respaldan el resultado de nuestra hipótesis.

Según Angulo et al. (2020) nos explica que el incremento de valor es el resultado del proceso de un producto que se ha realizado en su producción y es la secuencia de un financiamiento que hace que el precio del valor de un producto aumente, por lo que aumenta su calidad en el mercado y exista un beneficio económico para la empresa y para el país; el autor nos recomienda que nuestro país aproveche los tratados de libre comercio a nivel mundial para incrementar el valor de las exportaciones, que conozcan nuestros productos como materia prima y producto final. Cada país produce sus recursos naturales, lo que necesitan es prepararse en la calidad de sus productos, dándole cuidado preventivo y de esa manera incrementar su valor en el mercado global,

brindándole un producto bueno y difícil de comparar con la competencia, teniendo un producto de alta calidad y consumido en diferentes presentaciones facilita la entrada en el extranjero.

Para Carvajal et al. (2019) nos menciona que es necesario implementar mejoras en tecnologías, actualizarnos con los países más tecnológicos y utilizar las mismas herramientas; con ello, podremos tener alto volumen de producción para cubrir el consumo interno y mejorando la calidad del producto, para que las exportaciones estén adecuadas a las exigencias demandadas por los clientes internacionales y nos recomienda innovar constantemente los productos para obtener un público nuevo. El autor menciona en su estudio que para el desarrollo de su país mediante las exportaciones deben buscar mayor participación en las cadenas de valor global ya que hay variedad de productos que son procesados tradicional y artesanal, esto facilita la transformación de sus productos y crear nuevos sabores, tener nuevos ingredientes en el proceso tiende a ser potencial por lo que ayuda al bienestar del consumidor y al ambiente, por lo que existe alternativas de la reutilización de residuos que impulsan la rentabilidad de la cadena productiva.

Alarcón (2018) nos sugiere en las producciones de un producto se deben realizar el consumo a nivel nacional ya que, se debe empezar a circular su mercancía y poco a poco obtener mayor demanda, haciendo conocer su producto en su mercado nacional y por consecuencia, el producto exigirá mayor producción. Los agricultores están constantemente en producción, pero no invierten tiempo o dinero para prevenir algunas plagas agrícolas, esto les ocasiona un año de pérdida, por lo que cada producto tiene su temporada, lo cual, ellos necesitan evitar estos errores para poder vender su producto y ejercer empleo en el país. Es importante recalcar que estos problemas son muy comunes en la agricultura y cada año cometemos el mismo error, por lo que es urgente pedir ayuda a las empresas privadas o reunirse todos los agricultores para que el gobierno les ayude con la selección de productos. El autor nos menciona que es importante darles un valor agregado a nuestros productos, ser innovadores para brindar un nuevo producto terminado; mejorarlos para obtener

una calidad que llegue a los estándares de pide el consumo internacional, por lo que nos recomienda incentivar a nuestros compatriotas a utilizar nuestros productos nacionales, ser creativos con nuevos sabores que se perfeccionan en la búsqueda de una nueva tendencia, ya que, para crecer internacionalmente, primero se empieza por lo interno.

Por consiguiente, Salas (2021) nos hace referencia hacia las nuevas oportunidades que tenemos en nuestro país, ya que no todos nuestros productos naturales son exportador o aprovechados de la mejor manera. El autor nos menciona que tenemos muchas nuevas tendencias que ofrecer al mercado internacional, ya que nuestros alimentos son ricos en sabores y nutricionales. Nos explica como apoderarnos de nuevos mercados con nuevos productos en lugares donde no llegan a completar la demanda. Salas nos da un impulso a que no solo debemos exportar a mercados que importan de diferentes países con pequeñas %, sino exportar a los países que no llegan los exportadores competitivos; por lo que de esa manera podría tener un nuevo comienzo con los productos, dándoles alta calidad y nuevos sabores para gusto.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, en mi opinión podemos deducir que los autores que se tiene como referencia, concluyen que la segunda hipótesis planteada existe relación significativa entre incremento de valor y exportación; se puede determinar que, si se incrementa la calidad del producto, el país puede llegar a los estándares que se necesita para competir a nivel global; por lo tanto, se debe invertir en investigaciones agrícolas para tener los recursos que nos ayude con la calidad del producto, tener tecnología moderna que nos ayude a prevenir problemas climáticos, cuidar nuestros cultivos para no tener perdidas y poder conseguir harta producción. Recibir apoyo de nuestro gobierno para facilitar los trámites y registros que se necesita para exportar y no limitarse al momento de producir, ya que se sabe que existe mucha demanda internacional y diversos productos, en lo cual se tiene que realizar una excelente planificación de estrategias. Para el incremento de valor de un producto, primero tiene que ser consumido a nivel nacional y tener harta demanda; para el inicio de nuevos consumidores, se empieza por hacer conocer

a sus pobladores en diferentes presentaciones como creando nuevos sabores que pueden ser tendencia para el público y de esa manera se lograra iniciar el consumo a nivel internacional. Para ello, se debe realizar un inicio como la primera exportación, hay productos de alta calidad en nuestro país que aun no son revelados o no son tendencia en el mercado internacional, se necesita ayudar a los nuevos emprendedores para motivarlos a seguir en sus producciones por medios lucrativos ya que, mediante ello, se verán beneficiados. Por último, debemos buscar nuevos mercados para exportar nuestros productos, realizando exportaciones en pequeños % y abarcando nuevos países, abriendo nuevos mercados poco a poco hasta que la demanda aumente; siendo pioneros en un nuevo mercado y que el consumidor opte por las nuevas tendencias para ellos, será más confiado que el país donde se ingresa, siempre estén atentos a nuevas tendencias por nosotros. Para ello, el Perú tiene que realizar investigaciones en países que necesiten nuestros productos y no venderlos solo como rico en comida sino en un bien para el consumo; ya que la mayoría de países buscan tener productos de alta calidad en vitaminas para evitar el consumo de medicinas o que dependan de algo para seguir teniendo una vida normal.

Tercera Hipótesis específica:

La Hipótesis específica 3, tiene como resultado en la tabla 16 lo que representa con Satisfacción de la demanda y Exportación tiene como resultado  $r=654$  y el nivel de sig.=000; donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna en Satisfacción de la demanda en la empresa productora de Harina de trigo. Por consiguiente, se tendrá en cuenta los siguientes autores que defiendan el resultado de la hipótesis:

Según Martínez et al. (2021) nos sugiere que para mantener la satisfacción de la demanda es importante cubrir con el consumo del publico ya que es el inicio del éxito un negocio hacia sus clientes; muchas empresas nacionales e internacionales denominan este concepto para su beneficio económico; por lo tanto, tener un cliente feliz, es darle lo que necesita y de esa

manera tener clientes fidelizados. El autor también nos menciona que debemos prevenir ciertos problemas de producción como el cambio climático que afecta la producción de un país, ya que esto desequilibra las cantidades de las exportaciones y a las ventas nacionales. Para cubrir con la demanda de los clientes, se necesita tener un registro de % de público que consuman el producto, de esta manera, nos sugiere que debemos tener un seguimiento de la demanda mensual para la elaboración de la producción.

Para García et al. (2021) la mayoría de los productores agrícolas venden sus productos como materia prima y no invierten en innovar por falta de conocimiento o miedo al fracaso, lo que el autor nos sugiere que los productores pequeños tengan una buena organización, se capaciten, reciban apoyo de las grandes empresas de producción brindándoles servicios y formación ética adecuada para mantener satisfechos a sus clientes, también nos menciona que cada país necesita ayuda de su estado para crecer en sus exportaciones, brindándoles información básica en su primera venta internacional. La producción que realiza cada país con sus recursos naturales no se exporta con totalidad ya que no cubren toda la demanda que el mercado internacional necesita. El autor hace hincapié a que hay mucho trabajo por hacer con los agricultores, como enseñarles a prevenir sus tierras por enfermedades.

Ramírez et al. (2020) nos menciona que para exportar un producto debemos identificar nuestras competencias, trazar unas ventajas comparativas y competitivas con los demás países exportadores, países como Estados Unidos siempre están en constante innovación de los productos; lo que nos informa es que existe países que no producen los recursos naturales, pero importan y lo innovan para exportar al mercado exterior. Lo que nos sugiere para exportar un producto, es realizar estrategias de estudio en el mercado objetivo, analizar a nuestros competidores y buscar una ventaja de ellos para llegar a más público y satisfacer al mercado con alta calidad de producción en nuestras exportaciones. También, nos menciona que es importante tener al personal adecuado, que este capacitado para dar nuevas ideas de estrategias e innovación constante, ya que siempre hay nuevas tendencias en el mercado global.

Salas (2021) en su estudio nos menciona sobre cómo podemos aprovecharnos sobre nuestros recursos naturales con nuevas presentaciones y exportar al mercado global para tener más reconocimiento sobre diversos alimentos. Nos hace hincapié a que tenemos muchas oportunidades de negocio, gracias a que el Perú tiene muchos frutos y/o alimentos que exportar, esto implica que debemos identificar una necesidad de los consumidores, debemos aprovechar la ventaja que tiene nuestro país con las exportaciones y el precio FOB. El autor nos recomienda que amplíemos los territorios de producción para tener mal cultivo y como resultado, más exportación. También, debemos tener en cuenta las novedades tecnológicas que nos permite aumentar nuestras exportaciones a los países que lo requieran; con el fin de llegar a satisfacer la demanda internacional.

Para Peñaloza (2019) existen muchas enfermedades a nivel global, por lo tanto el autor busca satisfacer a sus clientes, brindándoles una ayuda nutricional, donde las empresas que más producen deberían tener en cuenta que no solo es vender lo que le gusta al cliente sino lo que les conviene; se refiere a que debemos comer más sano para evitar problemas de salud en un futuro ya que cada problema de salud que existe en el mundo empieza por lo que come el ser humano y lo que nos explica en su investigación que los empresarios deben ser más conscientes de eso, ya que ellos son lo que produce los productos y podrían mejorarlo para la salud de todos; en especial a los niños y personas de la tercera edad.

Finalmente, en la tercera hipótesis planteada hacen relación significativa entre satisfacción a la demanda y exportación ya que se ha deducido mediante el estudio de los autores establecidos; se puede determinar que lo fundamental es empezar a cubrir con la demanda nacional y ofrecer un excelente servicio para satisfacer a sus clientes, brindándoles una mejor experiencia, esto se realiza midiendo la producción de un producto para llegar a satisfacer la demanda que el público exige en calidad y volumen en sus exportaciones. Para ello, se necesita tener una alta producción de calidad en materia prima e innovación, ya que existe un público distinto y no podemos llegar a todos de la

misma manera; lo cual, es necesario invertir con grandes cantidades económicas para tener nuevas innovaciones tecnológicas y un aumento en tierras de producción para apoyar en el aumento de la demanda. Para llegar a cubrir un gran % de la demanda internacional, es necesario cuidar nuestros cultivos para que no exista pérdida de producto y economía; esto hace que un país se retrase, por lo que cada producto tiene su temporada de producción y cuando existe estas dificultades se tiene que esperar otro año para una nueva producción, por lo que afecta al consumo nacional y a las exportaciones. Sin las producciones y exportaciones, no podemos avanzar a desarrollarnos como país, a tener nuevos ingresos, tener alta demanda de trabajo que ayuden a la mejoría del empresario agricultor y al país. Otros emprendedores internacionales, realizan estudios de cada país para informarse sobre sus producciones, aprovechan el recurso de otro e importan para innovarlos y vender como producto final en su país o en el exterior, esto hace referencia a que, para exportar un producto, se necesita tener capacidad intelectual para generar ingresos o buscar una necesidad que tienen las personas y darles lo que necesitan. Por último, para satisfacer la demanda nacional e internacional debemos tener como principio cual es la necesidad que tiene el consumidor, saber qué es lo que busca para su consumo, teniendo como inicio ese punto de vista, el Perú podría aumentar en su crecimiento económico; lo cual nos daría más empleo ya que el % de baja de trabajo es muy elevado en nuestro país y necesitamos buscar maneras de como crecer, aprovechándonos de nuestros recursos naturales o brindando servicios a nivel global. La demanda a nivel internacional es muy exigente en calidad y precio, pero podemos tener más oportunidades en este rubro de las exportaciones, produciendo y cuidando nuestros cultivos de riego.

## VI. CONCLUSIONES

En la presente investigación se obtuvo las siguientes conclusiones:

1. En el objetivo general, de acuerdo a los resultados obtenidos en referencia entre Producción y Exportación en una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; determina que existe una relación significativa entre ambas variables como se muestra en el resultado de las tablas.
2. En el primer objetivo específico, se determina que existe una relación significativa entre Procesos y Exportación en una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; teniendo como resultado  $r=0,667$  y  $\text{sig.}=0,000$ .
3. En el segundo objetivo específico, se determinó que existe una relación significativa entre Incremento de valor y Exportación en una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; teniendo como resultado  $r=0,662$  y nivel de  $\text{sig.}=0,000$ .
4. En el tercer objetivo específico, se concluyó que existe una relación significativa entre Satisfacción de la demanda y Exportación en una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023; teniendo como resultado  $r=0,654$  y nivel de  $\text{sig.}=0,000$ .

## VII. RECOMENDACIONES

La presente investigación muestra las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda a la empresa productora Harina de trigo ubicada en Lima, poder acceder a certificaciones de calidad para poder requerir a los estándares nacionales y poder competir con los productos de mayor nivel de calidad en el mercado internacional.
2. En relación a procesos y exportación, se puede recomendar utilizar nuevas tecnologías en manejo de producción como robots que detecten enfermedades o plagas que les ayuda a monitorear los cultivos; se puede incluir drones que ayuden con el riego y de esa manera estarían más atentos en los procesos de la producción de su agricultura.
3. En relación a incremento de valor y exportación, se recomienda eliminar las líneas de negocios que no son rentables, diversificando las fuentes de ingreso; también se recomienda innovar campañas de marketing, invirtiendo en anuncios en redes sociales; de esa manera se crea ventajas competitivas antes las demás empresas y ofertando productos que satisfacen las necesidades de los clientes para llegar a los estándares de las empresas internacionales.
4. En relación a satisfacción de la demanda y exportación; se recomienda a la empresa tener una base de datos donde estén monitoreando el consumo de los productos y de los clientes; de esa manera la empresa estaría atento al aumento del del consumo de los productos y por consecuencia deberían aumentar el volumen de su producción para que cuando se requiera el aumento de la demanda; la empresa debe estar listo para llegar a todo su público.

## REFERENCIAS

- Alarcón, D. (2018) *Producción de quinua en Sudamérica periodo 2010-2016*. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24833/Alarcón\\_VDV.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/24833/Alarcón_VDV.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Alegre, M. (2022) *Aspectos relevantes en las técnicas e instrumentos de recolección de datos en la investigación cualitativa. Una reflexión conceptual*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Asunción] Archivo digital. <http://scielo.iics.una.py/pdf/pdfce/v28n54/2076-054x-pdfce-28-54-93.pdf>
- Álvarez, A. (2020). *Clasificación de investigaciones*. [Tesis de Pregrado, Universidad de Lima] Repositorio UCV.  
<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%20%2818.04.2021%29%20-%20Clasificaci%C3%B3n%20de%20Investigaciones.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Angulo, L. (2016). *La gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas*. *revista universidad y sociedad*. Universidad y Sociedad [seriada en línea], 8 [http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202016000400006&script=sci\\_arttext&lng=en](http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202016000400006&script=sci_arttext&lng=en)
- Angulo, E., Ayma, A., Najarro, S. y Tolentino, K. (2020). *Producción y exportación de espárragos frescos de la región Ica al mercado de Estados Unidos*,

2013-2018. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/54298/B\\_Angulo\\_MEA-Ayma\\_TAM-Najarro\\_TSB-Tolentino\\_CKE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/54298/B_Angulo_MEA-Ayma_TAM-Najarro_TSB-Tolentino_CKE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Banguero, H. (Ed.). (2005) *El análisis de la población: conceptos, métodos y aplicaciones*. Universidad autónoma de Occidente.

[https://www.google.com.pe/books/edition/El\\_an%C3%A1lisis\\_de\\_la\\_poblaci%C3%B3n/V20nAQAIAAJ?hl=es&gbpv=0&bsq=9588122201](https://www.google.com.pe/books/edition/El_an%C3%A1lisis_de_la_poblaci%C3%B3n/V20nAQAIAAJ?hl=es&gbpv=0&bsq=9588122201)

Buzon, J. (Ed). (2019). *Operaciones y procesos de producción*. 1ra Edición.

Editorial e-Learning, SL. ISBN: 9788417814489  
<https://www.agapea.com/Jose-Antonio-Buzon-Quijada/Operaciones-y-procesos-de-produccion-9788417814489-i.htm>

Cárdenas, J. (4 de enero de 2022). Hábitos de compra de los clientes: cuáles son y cómo se miden. *Rockcontent*.

<https://rockcontent.com/es/blog/habitos-de-compra/#:~:text=Los%20hábitos%20de%20compra%20consisten,a%20destacarse%20sobre%20la%20competencia>

Carvajal, M., Zuluaga, P., Ocampo, O. y Duque, D. (abril de 2019). Las exportaciones de plátano como una estrategia de desarrollo rural en Colombia. *Apuntes del CENES*, 38 (68), 113-148.

<http://www.scielo.org.co/pdf/cenes/v38n68/0120-3053-cenes-38-68-113.pdf>

Cerem Comunicación (20 de febrero de 2023). Mercados internacionales: en qué consiste y cuáles son sus características.

<https://www.cerem.pe/blog/mercados-internacionales-en-que-consiste-y-cuales-son-sus-caracteristicas>

Cotera, N. y Sotomayor, B. (2019) *Producción y exportación de café orgánico en la región San Martín al mercado de EE. UU durante el periodo 2012-2017*. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/42437/Cotera\\_ON-Sotomayor\\_VB.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/42437/Cotera_ON-Sotomayor_VB.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Daniels, J. (Ed.). (2013) *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones*.

Editorial: Prentice Hall. ISBN: 9786073221603

<https://www.buscalibre.pe/libro-negocios-internacionales-ambientes-y-operaciones-14ed/9786073221603/p/33596182>

Denzin, N. y Lincoln, Y. (Eds.). (2015). *Métodos de recolección y análisis de datos*. Manual de investigación cualitativa. Vol. IV. ISBN:

9788418193569

<https://books.google.com.pe/books?id=5pPsDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Dios, J. (2019) *Producción y competitividad en el comercio exterior de la pulpa de fruta de maracuyá peruano, periodo 2013-2018*. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/75217/Dios\\_AJJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/75217/Dios_AJJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

France 24. (07 de Julio de 2022) *India restringe las exportaciones de harina por la escasez mundial de trigo*. <https://www.france24.com/es/minuto-a-minuto/20220707-india-restringe-las-exportaciones-de-harina-por-la-escasez-mundial-de-trigo>

García, A., Pico, B. y Jaimez, R. (2021). La cadena de producción del Cacao en Ecuador: Resiliencia en los diferentes actores de la producción. *Novasinerjia*, 4(2). 152-172. <https://doi.org/10.37135/ns.01.08.10>

González, F. y Sánchez, R. (Eds.) (2007). *Lecciones de Economía Marítima*. Editorial: Netbiblo. España. ISBN: 978-84-9745-042-3  
[https://www.todostuslibros.com/libros/lecciones-de-economia-maritima\\_978-84-9745-042-3#synopsis](https://www.todostuslibros.com/libros/lecciones-de-economia-maritima_978-84-9745-042-3#synopsis)

Gonzales, J. (Ed.) (2004). *Auxiliares administrativos del ayuntamiento de Córdoba*. EDITORIAL: MAD, S.L. ISBN: 9788466534246  
[https://books.google.com.pe/books?id=fbEVGVE\\_yclC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=fbEVGVE_yclC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false)

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. (1ra ed.) Brujas.  
<https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Guerrero, P. (2011). *Definición, análisis de valor agregado y modelo de estandarización de los procesos de la joyería Cubix*. [Tesis de pregrado,

Universidad Azuay] Repositorio de la Universidad del Azuay.

<https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/629>

Ghiglione, F. (2021). *El cuadro de mando integral como herramienta de eficiencia en la gestión empresarial*. Ciencias administrativas 9.

<http://www.scielo.org.ar/pdf/cadmin/n18/2314-3738-cadmin-18-87.pdf>

Huaire, E. (Ed.) (2019). *Método de investigación*. Acta académica.

<https://www.aacademica.org/edson.jorge.huaire.inacio/78>

Hernández, C. y Carpio, N. (Eds.). (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Revista científica del Instituto Nacional de Salud*. 2(1), 76-79.

<https://camjol.info/index.php/alerta/article/download/7535/7746>

Hernández, S., Fernandez, C. y Baptista, M. (2014) *Metodología de la investigación* (6ta ed). McGraw-Hill Interamericana.

[https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?docid=alma991001077669707001&context=L&vid=51UCV\\_INST:UCV&lang=es&search\\_scope=MyInst\\_and\\_CI&adaptor=Local%20Search%20Engine&isFrbr=true&t](https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/discovery/fulldisplay?docid=alma991001077669707001&context=L&vid=51UCV_INST:UCV&lang=es&search_scope=MyInst_and_CI&adaptor=Local%20Search%20Engine&isFrbr=true&t)

Hortiguela, M. (2020). *Gestión administrativa del proceso comercial*. (2nd. Ed.).

Paraninfo S.A.

[https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n\\_administrativa\\_del\\_proceso\\_comercial/fJzODwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1](https://www.google.com.pe/books/edition/Gesti%C3%B3n_administrativa_del_proceso_comercial/fJzODwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1)

Jiménez, J. y Espinoza, C. (2007). *Costos industriales*. (1ra. Ed.). Tecnológica

de Costa Rica ISBN 9977-66-183-9

<https://es.scribd.com/document/403257176/Costos-Industriales-Jimenez-Boulanger-Carlos-Luis-Espinoza-Gutierrez-PDF>

Legua, C. y Ramírez, G. (2020). *Informe anual de las inspecciones realizadas en molinos productores de harina de trigo en el Perú. año 2020.*

Ministerio de salud

<https://repositorio.ins.gob.pe/bitstream/handle/20.500.14196/1283/INFO-trigo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Llallahui, N. (2018) *Producción y exportación de los derivados de la Lúcumá 2010-2017.* [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32242/Llallahui\\_ENN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32242/Llallahui_ENN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Martínez, C. y Gonzales, A. (Eds.). (2014). *Técnicas e instrumentos de recogida y análisis de datos.* UNED: Universidad Nacional de Educación a distancia.

<https://books.google.com.pe/books?id=iiTHAwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Martínez, E., Espitia, E., Villaseñor, E. & Hortelano, R. (2021) The productivity of bread wheat under different irrigation conditions. *Ciencias agrícolas*, 11(6), 1349-1360.

<https://www.scielo.org.mx/pdf/remexca/v11n6/2007-0934-remexca-11-06-1349-en.pdf>

- Ñaupas, H., Valvidia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2019). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis* (5ta ed.). Ediciones de la U.  
<https://books.google.com.pe/books?id=KzSjDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- OEC (2022). *Harina de trigo en Perú*. [https://oec.world/es/profile/bilateral-product/wheat-flours/reporter/per#:~:text=2021%20\)%20%24139k-.En%202021%2C%20Per%C3%BA%20export%C3%B3%20%241%2C54M%20en%20Harina%20de%20trigo,Espa%C3%B1a%20\(%2421%2C1k\)](https://oec.world/es/profile/bilateral-product/wheat-flours/reporter/per#:~:text=2021%20)%20%24139k-.En%202021%2C%20Per%C3%BA%20export%C3%B3%20%241%2C54M%20en%20Harina%20de%20trigo,Espa%C3%B1a%20(%2421%2C1k))
- Parra, C., Negrín, E. y Gómez, O. (Eds). (2009). *Procesos de servicios: Tendencias modernas en su gestión*. Editorial Universitaria, La Habana.  
<https://books.google.com.pe/books?id=z-fzDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Peñaloza, J., Rosales, S. y Tiza, A. (2019). *Determinar los costos de producción y fijación de precios de venta de fideos fortificados en Lima-Perú, 2019*. [Tesis de Pregrado] Repositorio UCV.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/55326>
- Quiroa, M. (1 de febrero de 2020). *Competidor*. Economipedia.  
<https://economipedia.com/definiciones/competidor.html#:~:text=Un%20competidor%20es%20una%20persona,poder%20obtener%20un%20beneficio%20econ%C3%B3mico>.

- Ramírez, L., Caamal, I., Pat, V., Martínez, D. & Perez, A. (2020). Analysis of the competitiveness indicators of strawberry exports Mexican. *Ciencias agrícolas*, 11(4), 815-827.  
<https://www.scielo.org.mx/pdf/remexca/v11n4/2007-0934-remexca-11-04-815-en.pdf>
- Robert, J. (2022). Producción. *Bajo el Volcán. Revista del Posgrado de Sociología. BUAP*, 3(6), 197-226.  
<http://www.apps.buap.mx/ojs3/index.php/bevol/article/view/2465/1884>
- Rodríguez, J. (2021) *Producción y exportación de los principales productos agrícolas de la región Piura, años 2010 al 2020* [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66913/Rodríguez\\_FJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/66913/Rodríguez_FJA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Rosa, I., Rondón, D. y Diez, E. (2013). *Gestión de precios. Edición (6ta. ed.)*. ESIC, Madrid.  
<https://books.google.com.pe/books?id=YckHEAAAQBAJ&pg=PT2&lpq=PP1&focus=viewport&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Salas, A. (2021). *Oportunidad de negocio y exportación de lúcuma al mercado U.S.A., 2016-2017*. [Tesis de Pregrado, Universidad Cesar Vallejo] Repositorio UCV.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/59869>

Orús, A. (14 de febrero de 2023). *Ranking de los principales productores de trigo en el mundo en 2022/2023*. Statista

<https://es.statista.com/estadisticas/634804/principales-paises-productores-de-trigo-en-el-mundo/#:~:text=En%202022%2F2023%2C%20China%20fue,productor%20de%20trigo%20del%20mundo>

Trade Map (2023). *Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales*.

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c1101%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c1101%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1)

Vargas, S. (2018) *Los reglamentos técnicos como restricciones al comercio contrarios al principio de libre circulación de mercancías consagrado en el Acuerdo de Cartagena*. [Tesis de Posgrado, Pontificia Universidad Católica del Perú] Repositorio PUCP.

[https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14524/Vargas\\_Huaman%c3%ad\\_Reglamentos\\_t%c3%a9cnicos\\_restricciones1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14524/Vargas_Huaman%c3%ad_Reglamentos_t%c3%a9cnicos_restricciones1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Vargas, F. (2021, mayo 12). Eliminar la importación de la harina de trigo: ¿cómo afectaría la producción del pan?. *Agencia Agraria de Noticias*.

<https://agraria.pe/noticias/eliminar-la-importacion-de-la-harina-de-trigo-como-afectaria->

[24353#:~:text=La%20producci%C3%B3n%20de%20trigo%20en,producci%C3%B3n%20de%20trigo%20en%20el](#)

## ANEXOS

### ANEXO 1: Matriz de operación de variables

#### Variable 1: Producción

VARIABLES	DEFINICION	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
Variable "Producción"	Se entiende a los diferentes procesos, técnicas y estrategias, aplicados de forma sistemática, a través de los cuales una empresa puede obtener determinados bienes y servicios e incremento de valor para tener satisfacción de la demanda de los clientes. (Buzón, 2013)	La variable producción se divide en 3 dimensiones: procesos, incremento de valor y satisfacción de la demanda, fue medido por un cuestionario y tiene escala de Likert.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesos</li>   <li>• Incremento de valor</li>   <li>• Satisfacción de la demanda</li> </ul>	Tecnología Recursos Trabajo en equipo  Precio Tipo de interés Reducción de costos  Éxito de negocio Cliente Servicio	ordinal

*Nota: Elaboración propia Los anexos no van numerados las paginas*

**Variable 2: Exportación**

VARIABLES	DEFINICION	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA
Variable "Exportación"	Es vender más allá de nuestras fronteras político- económicas, las reglas de exportar al mercado internacional son las mismas que los de las ventas en el mercado nacional, es requerido considerar todas las implicancias en la circulación de mercancías, hábitos, condiciones comerciales del dicho país; al cual se realiza la misma remesa, tomando en cuenta los métodos administrativos del cual el cliente y proveedor estén sujetas. (Daniels, 2018)	La variable exportación se subdivide por 3 dimensiones: circulación de mercancía, condiciones comerciales y métodos administrativos, fue medido por un cuestionario y tiene escala de Likert.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Circulación de mercancía</li> <li>• Condiciones comerciales</li> <li>• métodos administrativos</li> </ul>	Intercambio de productos Prohibiciones Arancel aduanero  Pautas preestablecidas Decisiones Objetivos  Estrategias Organización Control	ordinal

*Nota: Elaboración propia*

**ANEXO 2: Matriz de consistencia**

MATRIZ DE CONSISTENCIA							
TITULO	"Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023"						
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES				
¿Cuál es la relación existente entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?	Determinar la relación entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.	Existe una relación significativa entre producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023	VARIABLE 1: PRODUCCION			NIVELES O RANGO  Bajo Medio Alto	
			DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS		ESCALA Y VALORES
			PROCESOS	Tecnología	1-2		ESCALA DE LIKERT: (5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
				Recursos	3-4		
				Trabajo en equipo	5-6		
			INCREMENTO DE VALOR	Precio	7-8		
				Tipo de interés	9-10		
			SATISFACCION DE LA DEMANDA	Reducción de costos	11-12		
				Éxito de negocio	13-14		
				Cliente	15-16		
	Servicio	17-18					
PROBLEMA ESPECIFICO	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS	VARIABLE 2: EXPORTACION			NIVELES O RANGOS  Bajo Medio Alto	
¿Cuál es la relación existente entre los procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023	Determinar la relación entre los procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.	Existe una relación significativa entre los procesos y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS		ESCALA Y VALORES
			CIRCULACION DE MERCANCIA	Intercambio de productos	1-2		ESCALA DE LIKERT: (5) Siempre (4) Casi siempre
Prohibiciones	3-4						
Arancel aduanero	5-6						
¿Cuál es la relación existente entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?,	Determinar la relación entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023	Existe una relación significativa entre incremento de valor y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.		Pautas pre establecidas	7-8		

			CONDICIONES COMERCIALES	Decisiones	9-10	(3) A veces (2) Casi nunca (1) Nunca
				Objetivos	11-12	
				Estrategias	13-14	
			METODOS ADMINISTRATIVOS	Organización	15-16	
				Control	17-18	
	¿Cuál es la relación existente entre satisfacción de demanda y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023?	Determinar la relación entre satisfacción de la demanda y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023	Existe una relación significativa entre satisfacción de la demanda y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.			
<b>TIPO DE INVESTIGACION</b>	<b>POBLACION Y MUESTRA</b>		<b>TECNICAS E INSTRUMENTOS</b>	<b>ESTADISTICAS A UTILIZAR</b>		
<b>TIPO DE INVESTIGACION:</b> Básica <b>DISEÑO DE INVESTIGACION:</b> No experimental, transversal <b>NIVEL DE INVESTIGACION:</b> Descriptiva y correlacional <b>ENFOQUE:</b> Cuantitativo	<b>POBLACION:</b> 130 personas <b>TIPO DE MUESTREO:</b> Probabilístico, aleatoria simple <b>MUESTRA:</b> 98 personas		<b>VARIABLE 1:</b> <b>PRODUCCION</b> <b>TECNICA:</b> Encuesta <b>AUTOR:</b> FERNANDEZ PEREZ, ROCIO RAQUEL <b>AÑO:</b> 2023  <b>VARIABLE 2:</b> <b>EXPORTACION</b> <b>TECNICA:</b> Encuesta <b>AUTOR:</b> FERNANDEZ PEREZ, ROCIO RAQUEL <b>AÑO:</b> 2023	Tablas de frecuencias y porcentajes se expondrá mediante el programa estadístico SPSS 26,0.		

### ANEXO 3: Instrumento de recolección de datos

INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS						
CONSENTIMIENTO INFORMADO ENCUESTA						
<p>Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ ( ) NO ( ) doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo: Determinar la relación que existe entre la producción y exportación de una empresa exportadora de Harina de trigo, Lima, 2023. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo. Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: rfernandezp@ucvvirtual.edu.pe INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: Siempre (5) – Casi Siempre (4) – Algunas Veces (3) – Pocas Veces (2) – Nunca (1)</p>						
CUESTIONARIO						
VARIABLE 1: PRODUCCION						
DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE ESCALA				
PROCESOS	TECNOLOGIA	NUNCA 1	POCAS VECES 2	ALGUNAS VECES 3	CASI SIEMPRE 4	SIEMPRE 5
	1. ¿Considera usted que la tecnología utilizada en la empresa mejora la eficiencia y productividad?					
	2. ¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para todas sus áreas de trabajo?					
	RECURSOS					
	3. ¿La empresa logra obtener recursos para la mejora de los procesos de producción de harina de trigo?					
	4. ¿Qué tanto la empresa cuenta con los recursos necesarios para mantener su productividad?					
	TRABAJO EN EQUIPO					
5. ¿Qué tanto el trabajo en equipo brinda resultados adecuados al área que usted pertenece?						
6. ¿La empresa donde usted labora fomenta la colaboración y trabajo en equipo entre los diferentes departamentos y áreas de producción de harina de trigo?						
INCREMENTO DE VALOR	PRECIO					
	7. ¿Qué tanto el precio del producto de la empresa varía en el mercado internacional?					
	8. ¿La empresa utiliza herramientas de análisis y predicción para anticipar y planificar futuras variaciones de precios de harina de trigo?					
	TIPO DE INTERES					
	9. ¿La empresa logra negociar una tasa de interés más baja en la línea de crédito para mejorar la rentabilidad y capacidad de inversión?					
	10. ¿La empresa tiene un plan de riesgos sobre posibles aumentos de tasa de interés en el futuro?					
	REDUCCION DE COSTOS					
11. ¿La empresa reutiliza la materia prima para obtener reducción de costos?						
12. ¿La empresa logra reducir los costos de mantenimientos y reparación de la maquinaria y equipo de producción de harina de trigo?						
SATISFACCION DE LA DEMANDA	ÉXITO DE NEGOCIO					
	13. ¿Qué tanto ha logrado mantener el éxito en sus exportaciones en los últimos años?					
	14. ¿La empresa ha respondido las tendencias del mercado y a las demandas de los consumidores logrando mantener la calidad y consistencia del producto?					
	CLIENTE					
	15. ¿Considera usted que los clientes se sienten satisfechos por los diversos productos que ofrece la empresa?					
	16. ¿Qué tanto ha logrado la empresa mantener las relaciones sólidas con sus proveedores y clientes para satisfacer sus necesidades comerciales?					
	SERVICIO					

	17. ¿La empresa logra brindar un excelente servicio a sus clientes para obtener la satisfacción de la demanda?					
	18. ¿Qué tanto la empresa mejora su servicio para obtener nuevos clientes?					

### INSTRUMENTO DE RECOLECCION DE DATOS

#### CONSENTIMIENTO INFORMADO ENCUESTA

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ ( ) NO ( ) doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo: Determinar la relación que existe entre la producción y exportación de una empresa exportadora de Harina de trigo, Lima, 2023. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo. Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: rfernandezp@ucvvirtual.edu.pe INSTRUCCIONES: A continuación, se presenta una serie de preguntas, las cuales Usted deberá responder marcando con un aspa (x) la respuesta que considere conveniente. Considere lo siguiente: Siempre (5) – Casi Siempre (4) – Algunas Veces (3) – Pocas Veces (2) – Nunca (1)

#### CUESTIONARIO

#### VARIABLE 2: EXPORTACION

DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE ESCALA				
		NUNCA 1	POCAS VECES 2	ALGUNAS VECES 3	CASI SIEMPRE 4	SIEMPRE 5
CIRCULACION DE MERCANCIA	INTERCAMBIO DE PRODUCTOS					
	1. ¿Qué tanto el intercambio de productos es constante en la empresa?					
	2. ¿La empresa asegura que sus productos cumplan con los requisitos y las regulaciones del mercado de exportación?					
	POHIBICIONES					
	3. ¿Ha logrado tener la empresa algunas prohibiciones en el momento de circular su mercancía al extranjero?					
	4. ¿Qué tanto las prohibiciones de exportación de harina de trigo generan contratiempo en la distribución de sus productos?					
	ARANCEL ADUANERO					
	5. ¿Qué tanto los certificados de origen favorecen en tener un arancel beneficioso para la empresa?					
CONDICIONES COMERCIALES	PAUTAS PRE-ESTABLECIDAS					
	7. ¿La empresa cumple con las regulaciones y las normas locales e internacionales para la exportación de harina de trigo?					
	8. ¿Qué tanto la empresa se asegura que sus proveedores y sus socios comerciales estén alineados a las regulaciones y pautas preestablecidas para la exportación de harina de trigo?					
	DECISIONES					
	9. ¿La empresa toma decisiones sobre las condiciones comerciales de sus productos y servicios en los mercados internacionales?					
	10. ¿Qué tanto se considera la ética en los negocios para la toma de decisiones en la empresa?					
	OBJETIVOS					
	11. ¿La empresa logra cumplir con los objetivos de crecimiento propuestos?					
12. ¿Qué tanto los objetivos de la empresa permiten acceder a más mercados en el exterior?						
	ESTRATEGIAS					
	13. ¿El equipo administrativo de la empresa gestiona adecuadamente los riesgos y oportunidades en el mercado internacional?					
	14. ¿La empresa establece estrategias para desarrollar nuevos talentos en su equipo de trabajo?					
	ORGANIZACION					
	15. ¿Qué tanto las obligaciones y responsabilidades de los puestos de trabajo están bien definidos en la organización?					

METODOS ADMINISTRATIVOS	16. ¿La empresa logra gestionar sus recursos empresariales y operativos para asegurar la eficiencia y eficacia de sus diversas áreas?					
	<b>CONTROL</b>					
	17. ¿La gerencia evalúa y mejora continuamente su sistema de control administrativo para asegurar un crecimiento de sus áreas?					
	18. ¿Qué tanto la empresa ha logrado mantener un buen control administrativo?					



**ANEXO 4:**

**FORMATO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONSENTIMIENTO  
INFORMADO**

**RESOLUCIÓN DEL VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N° 062-2023-VI-UCV**

Título de la investigación: Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

Investigador (a): Rocio Raquel Fernandez Perez

**Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023”, cuyo objetivo es encontrar la relación existente entre la producción y exportación de una empresa exportadora de Harina de trigo, Lima, 2023.

Esta investigación es desarrollada por estudiantes (colocar: pre grado) de la carrera profesional “Negocios Internacionales”, de la Universidad César Vallejo del campus Lima-Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución “UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO”.

Describir el impacto del problema de la investigación.

La problemática a la que se ha enfrentado este estudio consiste en las limitaciones en cuanto a capital y a los insumos, lo cual ha permitido que no se desarrolle adecuadamente la producción para cubrir su demanda internacional; los niveles de exportación no se han mantenido constantes por retrasos en diversos procesos tanto en la parte administrativa y en la parte productiva, uno de ellos es la alta rotación de personal.

Procedimiento Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 10 minutos y se realizará en el ambiente de modo virtual de la institución “UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO” Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

**Participación voluntaria (principio de autonomía):** Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):** Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan

preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

**Beneficios (principio de beneficencia):** Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzarán a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

**Confidencialidad (principio de justicia):** Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

### Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) (Apellidos y Nombres) FERNANDEZ PEREZ ROCIO RAQUEL email: rfernandez.perez@gmail.com y Docente asesor (Apellidos y Nombres) Berta Hinostroza Mike Paul email: mbertah@ucvvirtual.edu.pe

### Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Bryan Adán Calle Sotelo

Fecha: 21/05/2023

*[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas].*

Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" Recibidos x

Luis Gonzalo Pujaiico Alarcón <luisgonzalopujaiicoalarcon@gmail.com>  
para mí ▾

lun, 22 may, 14:33

Buenas tardes,

Estimada Rocío, se procedió a responder la encuesta según lo solicitado.

Saludos cordiales.

Cesar Meza

para mí ▾

Buenas tardes

Respondiendo a la encuesta enviada por su usted sobre producción y exportación de una empresa productora de harina.

Le envié por la misma página.

Gracias que te ha un buen día.

César Augusto Meza Ioli

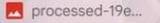
brisa vasquez <ic.brisavasquez@gmail.com>  
para mí

lun, 22 may,

Buenas tardes

Respondiendo la encuesta enviada por usted.

Saludos.

Nohelia Tintaya	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - El mié., ...
Mikhail Corvacho	Fwd: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Encue...
Jean Paul Elera Per.	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - 🍌 Obte...
proyectos	Fwd: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Ya res...
william franco de l.	(sin asunto) - Obtener Outlook para Android 
Vanessa Fernández P.	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Buenas t...
William Díaz Colonia	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Buenas t...
Daniel M. Chumbe	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Ya está ll...
Abraham Valencia	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Buen día...
Bryan Adan Calle So.	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Buen día...
cheicy ramos ojanama	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - El El lun,...

Franko Sáenz francsc3@gmail.com [a través de outlook.com](#)  
para mí

mié, 24 may, 16:36 ☆ ↶ ⋮

Franko Sáenz

Listo , respuestas supuestas considerando sea una empresa líder y eficiente que funciona fuera del Perú , ya que en nuestro país no hay suficiente producción de trigo para abastecer la demanda nacional...Perú es importador de harina de trigo

Obtener [Outlook para Android](#)

...

**Brayan Ramos**

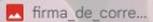
para mí

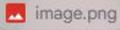
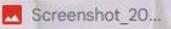
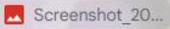
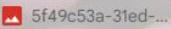
Buenas tardes

Respondiendo a la encuesta enviada por usted sobre producción y exportación de una empresa productora de harina.

Le envié por la misma página.

Gracias, que tenga un buen día.

Brayan, yo 2	Encuentra - <a href="https://docs.google.com/forms/d/1UYgePhZwhNIJNzoZaXhBk-DEC7QtilyARRIF4LOJlxg/e...">https://docs.google.com/forms/d/1UYgePhZwhNIJNzoZaXhBk-DEC7QtilyARRIF4LOJlxg/e...</a>
Ludí Brito	Teisis - Enviado desde mi Huawei
Jhonatan Trigos Ar.	Rv: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Estima R...
jhon jairo torres m.	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Estimad...
Jorge Chauca	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Cuestio...
Luis Olano Arevalo	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Cuestio...
M Rodas	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Ya llene l...  
Alejandro Cabello	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Ya llene l...
Jose Fernandez	(sin asunto)

Zony TKZ 2	Encuesta - Se realizó la encuesta exitosamente
Jose Portocarrero	Respondiendo encuesta sobre exportación - Buenas tardes Respondiendo a la encuesta enviada ha...
Brayan Berly Villan.	"Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Estimada Ro...
Edwin Rosas Fernand.	Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023 - Estimada Raq...
Ivan Fernández Pérez	Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo , Lima , 2023 - Estimada Ra...
luis villa	Respondiendo a la encuesta - Buenas tardes Respondiendo a la encuesta enviada por su usted sobr...
Yesmi Ramos	Re: Respondiendo a la encuesta - Buenas tardes, Envio confirmación de respuesta a la encuesta envi...
Kharely Vanessa Can.	"Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - hola: Hice la... 
Liliana Perez	(sin asunto)  
KAROL NADINE SALDIV.	Respondiendo a la encuesta - Buenas tardes Respondiendo a la encuesta enviada por usted sobre pr...
Fiorella Yajaira Sa.	(sin asunto) - Se respondió la encusta
Alejandro Cachique .	(sin asunto)
Lira Gutiérrez	Fwd: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Encue...
Jackeline Montalvo .	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - listo ami...
yoseth infante solis	Encuesta empresa productora de harina - Ya llene la encuesta <a href="https://docs.google.com/forms/d/1UYg...">https://docs.google.com/forms/d/1UYg...</a>
Maricielo Meza Loli	RESPONDIENDO A LA ENCUESTA - Buenas tardes Respondiendo a la encuesta enviada por usted so...
DANY TEJADA CHAVEZ	(sin asunto) 
Maxi Calle	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Se llenó ...
Adlyn clender Rojas	Fwd: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - -----...
Katius_82_13@gmail..	Produccion y exportación de una empresa productora de harina de trigo,lima 2023 - Estimada Srta R...
Javier Martín Monte.	Producción y exportación de una empresa productora de Ariana de trigo, lima,2023 - Buenas noches...
Anita Campos Damian	CONFIRMACIÓN DE QUE REALICE LA ENCUESTA - Saludos Cordiales, ahí están mis respuestas .
Erasmus Camacho Zapa. 2	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Encuest...
Formularios de Goog.	Hay respuestas nuevas de tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de H...
Christian Paul Zapa.	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - encuest...
Formularios de Goog.	Hay respuestas nuevas de tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de H...
Formularios de Goog. 75	Hay respuestas nuevas de tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de H...
katia paredes	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Llene la ...
Johanna Juha de Aca.	[Regalo dentro] Lo siento 😞 - La historia es esta, Rocio Fernandez: En algún momento de tu vida te t...
Samy Brito (vía For.	Solicitud de compartir ""Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Li...
Maximo Angel CALLE .	Encuesta - Encuesta solicitada al 100%
maximo angel calle . 2	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Se llenó ...
Maxi Calle	Re: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023" - Se llenó ...

Hay respuestas nuevas de tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023". Recibidos x

**Formularios de Google** mié, 24 m  
 1 respuesta nueva Hola.Hay una respuesta nueva para tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2

72

**Formularios de Google** vie, 26 m  
 Hola.Hay una respuesta nueva para tu formulario "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023". Ver respuest

**Formularios de Google** <forms-receipts-noreply@google.com> vie, 26 may, 21:37 ☆  
 para mí ▾



**Abril Reategui** <abrilreategui@gmail.com>  
 para mí ▾  
 Buen dia  
 Encuesta llenada. Saludos

Un archivo adjunto • Analizado por Gmail ⓘ



josedarlorojasrivera@gmail.com	zaser.07.95@gmail.com	brayanberlyvillanueva@gmail.com
leoalfa1308@gmail.com	jeisonbendezuvil@gmail.com	tkzsony@gmail.com
yesenia0309floresrivera@gmail.com	darwinm2917694@gmail.com	fernandezperezivan13@gmail.com
ericksebas2021@gmail.com	72033443@continental.edu.pe	juanbernaolareategui@gmail.com
72866668@continental.edu.pe	arqkarito.z5@gmail.com	jportocarrerov08@gmail.com
linaresole0014@gmail.com	salascr07@gmail.com	mruthsarita@gmail.com
jeanguillens022@gmail.com	valdezcrisox1421@gmail.com	tchavezdany@crece.uss.edu.pe
renatolinares21@gmail.com	cpzn29@gmail.com	1amezalolimariacielo@gmail.com
dorisrosacoaylavaldivia@gmail.com	dirceucz@gmail.com	yosethleo@gmail.com
mezaloli27@gmail.com	williamdiaz.7369@gmail.com	rojas1995.07@gmail.com
luisgonzalopujaicoalarcon@gmail.com	vfernandez@corporaciongyp.com	nanus.espinoza@gmail.com
gelen.lp.23@gmail.com	zapatanavarrowilliam@gmail.com	72956660@continental.edu.pe
lic.brisavasquez@gmail.com	ortizhelen158@gmail.com	samybrito.2022@gmail.com
cheicyramos01@gmail.com	antonyroquepalacios7@gmail.com	lizethbrito30a@gmail.com
bryancalle680@gmail.com	mikhailalcides1987@gmail.com	ederzamora_182@hotmail.com
abravalecar@gmail.com	kreisler.urias@gmail.com	victorialelis0105@gmail.com
danielmchumbe@gmail.com	jf488131@gmail.com	lizehtobregon2@gmail.com
	tintavanohelvia@gmail.com	kpcparedes@gmail.com
		brendix0109@gmail.com
		jchaucatt@gmail.com
		jhonjairotorresmelendez@gmail.com
		edinson.consultoriac@gmail.com
		joselincrt@gmail.com
		jonatanvasquezsolis@gmail.com
		jhnatan92@gmail.com
		taurodiazayen@gmail.com
		ludipbi22@gmail.com

francsc3@gmail.com	willangutierrezarajujo@gmail.com	jackelinemontalvopisco@gmail.com	katius8213@gmail.com
rrfernandez.perez@gmail.com	mark1saavedra@gmail.com	liragutierrez.medina@gmail.com	adlynclenderpardo@gmail.com
abrilreategui@gmail.com	ernestoalonso161098@gmail.com	alejandroampuero8@gmail.com	vasquezjefryy98@gmail.com
alejandrozafra20@gmail.com	br.ramosig@gmail.com	sanchezuriol@gmail.com	geantorres1301@gmail.com
mbaldera05@gmail.com	kharely.canales@gmail.com	karol.saldivar@pucep.edu.pe	maxicalle51@gmail.com
ejosmarti1@gmail.com	liliana19868376@gmail.com	mlcoronado09@gmail.com	maximocallesotelo@gmail.com
kevinwillamc@gmail.com	luisvilla1720@gmail.com	anitacamposdamian@gmail.com	62070173@santissimosalvador.edu.pe
benitessuclupedanyalonso@gmail.com	yramosig@gmail.com	amasifencarmen2@gmail.com	jlcf2195@gmail.com
olanox@gmail.com	edwinfernandez.2020@gmail.com	montesinoschavez29@gmail.com	loportoap@gmail.com

**ANEXO 5: Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>DIMENSIÓN 1: Procesos</b>													
1	¿Considera usted que la tecnología utilizada en la empresa mejora la eficiencia y productividad?			X				X					X	
2	¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para todas sus áreas de trabajo?			X				X					X	
3	¿La empresa logra obtener recursos para la mejora de los procesos de producción de harina de trigo?			X				X					X	
4	¿Qué tanto la empresa cuenta con los recursos necesarios para mantener su productividad?			X				X					X	
5	¿Qué tanto el trabajo en equipo brinda resultados adecuados al área que usted pertenece?			X				X					X	
6	¿La empresa donde usted labora fomenta la colaboración y trabajo en equipo entre los diferentes departamentos y áreas de producción de harina de trigo?			X				X					X	
	<b>DIMENSIÓN 2: Incremento de Valor</b>													
7	¿Qué tanto el precio del producto de la empresa varía en el mercado internacional?			X				X					X	
8	¿La empresa utiliza herramientas de análisis y predicción para anticipar y planificar futuras variaciones de precios de harina de trigo?			X				X					X	
9	¿La empresa logra negociar una tasa de interés más baja en la línea de crédito para mejorar la rentabilidad y capacidad de inversión?			X				X					X	
10	¿La empresa tiene un plan de riesgos sobre posibles aumentos de tasa de interés en el futuro?			X				X					X	
11	¿La empresa reutiliza la materia prima para obtener reducción de costos?			X				X					X	
12	¿La empresa logra reducir los costos de mantenimientos y reparación de la maquinaria y equipo de producción de harina de trigo?			X				X					X	
	<b>DIMENSIÓN 3: Satisfacción de la demanda</b>													
13	¿Qué tanto ha logrado mantener el éxito en sus exportaciones en los últimos años?			X				X					X	





13	¿El equipo administrativo de la empresa gestiona adecuadamente los riesgos y oportunidades en el mercado internacional?			X				X			X	
14	¿La empresa establece estrategias para desarrollar nuevos talentos en su equipo de trabajo?			X				X			X	
15	¿Qué tanto las obligaciones y responsabilidades de los puestos de trabajo están bien definidos en la organización?			X				X			X	
16	¿La empresa logra gestionar sus recursos empresariales y operativos para asegurar la eficiencia y eficacia de sus diversas áreas?			X				X			X	
17	¿La gerencia evalúa y mejora continuamente su sistema de control administrativo para asegurar un crecimiento de sus áreas?			X				X			X	
18	¿Qué tanto la empresa ha logrado mantener un buen control administrativo?			X				X			X	

**Observaciones:**

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ x ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Leiva Tarazona Armando            **DNI:** 43319433.

**Especialidad del validador:** Economista

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 28 de Mayo del 2023



-----  
**Firma del Experto Informante**

# INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

## I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Leiva Tarazona Armando

I.2. Especialidad del Validador: Economista

I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC Universidad Cesar Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

I.5. Autor del instrumento: Fernandez Perez Rocio Raquel

## II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				X	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				X	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				X	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				X	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75%	

## III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?  
Mejorar la claridad de las preguntas del cuestionario

## IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 28\_ de Mayo\_ del 2023

75%

.....  
Firma de experto informante

DNI: 43319433

Teléfono: 986581407

**Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>DIMENSIÓN 1: Procesos</b>													
1	¿Considera usted que la tecnología utilizada en la empresa mejora la eficiencia y productividad?				X				X				X	Conforme
2	¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para todas sus áreas de trabajo?				X				X			X		Conforme
3	¿La empresa logra obtener recursos para la mejora de los procesos de producción de harina de trigo?				X				X			X		Conforme
4	¿Qué tanto la empresa cuenta con los recursos necesarios para mantener su productividad?				X				X				X	Conforme
5	¿Qué tanto el trabajo en equipo brinda resultados adecuados al área que usted pertenece?				X				X				X	Conforme
6	¿La empresa donde usted labora fomenta la colaboración y trabajo en equipo entre los diferentes departamentos y áreas de producción de harina de trigo?				X				X			X		Conforme
	<b>DIMENSIÓN 2: Incremento de Valor</b>													
7	¿Qué tanto el precio del producto de la empresa varía en el mercado internacional?				X				X			X		Conforme
8	¿La empresa utiliza herramientas de análisis y predicción para anticipar y planificar futuras variaciones de precios de harina de trigo?				X				X			X		Conforme
9	¿La empresa logra negociar una tasa de interés más baja en la línea de crédito para mejorar la rentabilidad y capacidad de inversión?				X				X				X	Conforme
10	¿La empresa tiene un plan de riesgos sobre posibles aumentos de tasa de interés en el futuro?				X				X				X	Conforme
11	¿La empresa reutiliza la materia prima para obtener reducción de costos?				X				X				X	Conforme
12	¿La empresa logra reducir los costos de mantenimientos y reparación de la maquinaria y equipo de producción de harina de trigo?				X				X				X	Conforme
	<b>DIMENSIÓN 3: Satisfacción de la demanda</b>													
13	¿Qué tanto ha logrado mantener el éxito en sus exportaciones en los últimos años?				X				X				X	Conforme
14	¿La empresa ha respondido las tendencias del mercado y a las demandas de los consumidores logrando mantener la calidad y consistencia del producto?				X				X				X	Conforme

15	¿Considera usted que los clientes se sienten satisfechos por los diversos productos que ofrece la empresa?				X				X			X	Conforme
16	¿Qué tanto ha logrado la empresa mantener las relaciones solidas con sus proveedores y clientes para satisfacer sus necesidades comerciales?				X				X			X	Conforme
17	¿La empresa logra brindar un excelente servicio a sus clientes para obtener la satisfacción de la demanda?				X				X			X	Conforme
18	¿Qué tanto la empresa mejora su servicio para obtener nuevos clientes?				X				X			X	Conforme

**Observaciones:** Instrumento conforme para su aplicación.

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Salazar López Yasser Jackson    **DNI: 41245759**

**Especialidad del validador:** **Negocios Internacionales – Administración Estratégica**

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 17 de mayo del 2023



-----  
**Firma del Experto Informante**

## Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportación

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>a</sup>				Relevancia <sup>a</sup>				Claridad <sup>a</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
<b>DIMENSIÓN 1: Circulación de mercancías</b>														
1	¿Qué tanto el intercambio de productos es constante en la empresa?				X				X				X	Conforme
2	¿La empresa asegura que sus productos cumplan con los requisitos y las regulaciones del mercado de exportación?				X				X				X	Conforme
3	¿Ha logrado tener la empresa algunas prohibiciones en el momento de circular su mercancía al extranjero?				X				X				X	Conforme
4	¿Qué tanto las prohibiciones de exportación de harina de trigo generan contratiempo en la distribución de sus productos?				X				X				X	Conforme
5	¿Qué tanto los certificados de origen favorecen en tener un arancel beneficioso para la empresa?				X				X				X	Conforme
6	¿La empresa aprovecha los tratados de libre comercio para reducir los aranceles y mejorar la rentabilidad de sus exportaciones de harina de trigo?				X				X				X	Conforme
<b>DIMENSIÓN 2: Condiciones comerciales</b>														
7	¿La empresa cumple con las regulaciones y las normas locales e internacionales para la exportación de harina de trigo?				X				X				X	Conforme
8	¿Qué tanto la empresa se asegura que sus proveedores y sus socios comerciales estén alineados a las regulaciones y pautas preestablecidas para la exportación de harina de trigo?				X				X				X	Conforme
9	¿La empresa toma decisiones sobre las condiciones comerciales de sus productos y servicios en los mercados internacionales?				X				X				X	Conforme
10	¿Qué tanto se considera la ética en los negocios para la toma de decisiones en la empresa?				X				X				X	Conforme
11	¿La empresa logra cumplir con los objetivos de crecimiento propuestos?				X				X				X	Conforme
12	¿Qué tanto los objetivos de la empresa permiten acceder a más mercados en el exterior?				X				X				X	Conforme

<b>DIMENSIÓN 3: Método administrativo</b>													
13	¿El equipo administrativo de la empresa gestiona adecuadamente los riesgos y oportunidades en el mercado internacional?				X				X			X	Conforme
14	¿La empresa establece estrategias para desarrollar nuevos talentos en su equipo de trabajo?				X				X			X	Conforme
15	¿Qué tanto las obligaciones y responsabilidades de los puestos de trabajo están bien definidos en la organización?				X				X			X	Conforme
16	¿La empresa logra gestionar sus recursos empresariales y operativos para asegurar la eficiencia y eficacia de sus diversas áreas?				X				X		X		Conforme
17	¿La gerencia evalúa y mejora continuamente su sistema de control administrativo para asegurar un crecimiento de sus áreas?				X				X			X	Conforme
18	¿Qué tanto la empresa ha logrado mantener un buen control administrativo?				X				X			X	Conforme

**Observaciones:** Instrumento conforme para su aplicación.

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [ X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Salazar López Yasser Jackson    **DNI: 41245759**

**Especialidad del validador:** Negocios Internacionales – Administración Estratégica

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 17 de mayo del 2023



-----  
**Firma del Experto Informante**

## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Salazar López Yasser Jackson

I.2. Especialidad del Validador: Negocios Internacionales – Administración Estratégica

I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente - Universidad Cesar Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

I.5. Autor del instrumento: Fernandez Perez Rocio Raquel

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
<b>PROMEDIO DE VALORACIÓN</b>		85%				

### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?  
Instrumento conforme

### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 17 de Mayo del 2023

85%



.....  
Firma de experto informante

DNI: 41245759  
Teléfono: 981075397

### Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Producción

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>				Relevancia <sup>2</sup>				Claridad <sup>3</sup>				Sugerencias
		MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	MD	D	A	MA	
	<b>DIMENSIÓN 1: Procesos</b>													
1	¿Considera usted que la tecnología utilizada en la empresa mejora la eficiencia y productividad?			X				X					X	
2	¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria para todas sus áreas de trabajo?			X				X					X	
3	¿La empresa logra obtener recursos para la mejora de los procesos de producción de harina de trigo?			X				X					X	
4	¿Qué tanto la empresa cuenta con los recursos necesarios para mantener su productividad?			X				X					X	
5	¿Qué tanto el trabajo en equipo brinda resultados adecuados al área que usted pertenece?			X				X					X	
6	¿La empresa donde usted labora fomenta la colaboración y trabajo en equipo entre los diferentes departamentos y áreas de producción de harina de trigo?			X				X					X	
	<b>DIMENSIÓN 2: Incremento de Valor</b>													
7	¿Qué tanto el precio del producto de la empresa varía en el mercado internacional?			X				X					X	
8	¿La empresa utiliza herramientas de análisis y predicción para anticipar y planificar futuras variaciones de precios de harina de trigo?			X				X					X	
9	¿La empresa logra negociar una tasa de interés más baja en la línea de crédito para mejorar la rentabilidad y capacidad de inversión?			X				X					X	
10	¿La empresa tiene un plan de riesgos sobre posibles aumentos de tasa de interés en el futuro?			X				X					X	
11	¿La empresa reutiliza la materia prima para obtener reducción de costos?			X				X					X	
12	¿La empresa logra reducir los costos de mantenimientos y reparación de la maquinaria y equipo de producción de harina de trigo?			X				X					X	
	<b>DIMENSIÓN 3: Satisfacción de la demanda</b>													
13	¿Qué tanto ha logrado mantener el éxito en sus exportaciones en los últimos años?			X				X					X	

14	¿La empresa ha respondido las tendencias del mercado y a las demandas de los consumidores logrando mantener la calidad y consistencia del producto?			x					x				x
15	¿Considera usted que los clientes se sienten satisfechos por los diversos productos que ofrece la empresa?			x					x				x
16	¿Qué tanto ha logrado la empresa mantener las relaciones solidas con sus proveedores y clientes para satisfacer sus necesidades comerciales?			x					x				x
17	¿La empresa logra brindar un excelente servicio a sus clientes para obtener la satisfacción de la demanda?			x					x				x
18	¿Qué tanto la empresa mejora su servicio para obtener nuevos clientes?			x					x				x

**Observaciones:** .....

**Opinión de aplicabilidad:**    **Aplicable [X ]**            **Aplicable después de corregir [ ]**            **No aplicable [ ]**

**Apellidos y nombres del juez validador:** Quispe Medina Víctor    **DNI:28298732**

**Especialidad del validador:** **Mg. en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyecto**

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**Lima 17 de mayo del 2023**



-----  
**Firma del Experto Informante**





## INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

### I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Quispe Medina Víctor

I.2. Especialidad del Validador: Mg. en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión

I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC de la escuela de Negocios Internacionales del Campus de Lima Norte de la UCV

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023.

I.5. Autor del instrumento: Fernandez Perez Rocio Raquel

### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				X	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				X	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				X	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				X	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				X	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				X	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				X	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				X	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				X	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				X	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					X	

### III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

### IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Lima, 17 de del 2022

80%



Firma de experto informante

DNI: 28298732

Teléfono: 974444758

## ANEXO 6: POBLACION

DIRECTOR	1 persona
GERENTE	4 personas
ÁREA ADMINISTRATIVA	12 personas
LOGISTICA	12 personas
PRODUCCION	40 personas
MANTENIMIENTO	8 personas
CONTABILIDAD	1 persona
RECURSOS HUMANOS	8 personas
PROYECTOS ADMINISITRATIVOS	6 personas
SUPERVISION	6 personas
MARKETING	6 personas
ÁREA DE ALMACEN	8 personas
CONTRALORIA (PESO DE MATERIA PRIMA)	6 personas
ÁREA DE PROCESOS	6 personas
ÁREA DE CALIDAD	6 personas
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>

*Fuente datos de la empresa*

*Elaboración propia*

## ANEXO 7: FORMULA DE MUESTRA

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

**n**: Tamaño de la muestra

**N**: Tamaño de la población o universo

**Z**: Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

**e**: Error de estimación máximo aceptado

**p**: Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

**q**: (1-n): Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado (fracaso)

Nivel de confianza	Z <sub>alfa</sub>
99.7%	3
99%	2,58
98%	2,33
96%	2,05
95%	1,96
90%	1,645
80%	1,28
50%	0,674

### CÁLCULO TAMAÑO DE LA MUESTRA

Parámetro	Insertar Valor
<b>N</b>	130
<b>Z</b>	1.960
<b>P</b>	50.00%
<b>Q</b>	50.00%
<b>e</b>	5.00%

$$n = \frac{130 * (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2 * (130 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{124.85}{1.28}$$

Tamaño de la muestra "n" = 97.53

Para la muestra se tomará a 98 trabajadores de la productora de Harina de trigo de una empresa de Lima.

## ANEXO 8: ANALISIS DE FIABILIDAD DE LAS VARIABLES

### ALFA DE CRONBACH DE PRODUCCION

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	98	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	98	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,963	18

### ALFA DE CRONBACH DE EXPORTACION

#### Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	98	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	98	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,961	18

## ANEXO 9: BAREMO DE LAS VARIABLES

*Rango de variable: Producción y Exportación*

VARIABLE	NIVELES	RANGO
Producción	Bajo	[18-42]
	Medio	[43-66]
	Alto	[67-90]

$$90-18+1=73$$

BAJO (18-42)

$$73/3=24.3=24$$

MEDIO (43-66)

ALTO (67-90)

## BAREMO DE LAS DIMENSIONES

*Rango de dimensiones*

VARIABLE	NIVELES	RANGO
Producción	Bajo	[6-14]
	Medio	[15-22]
	Alto	[23-30]

$$30-6+1=25$$

BAJO (6-14)

$$25/3=8.3=8$$

MEDIO (15-22)

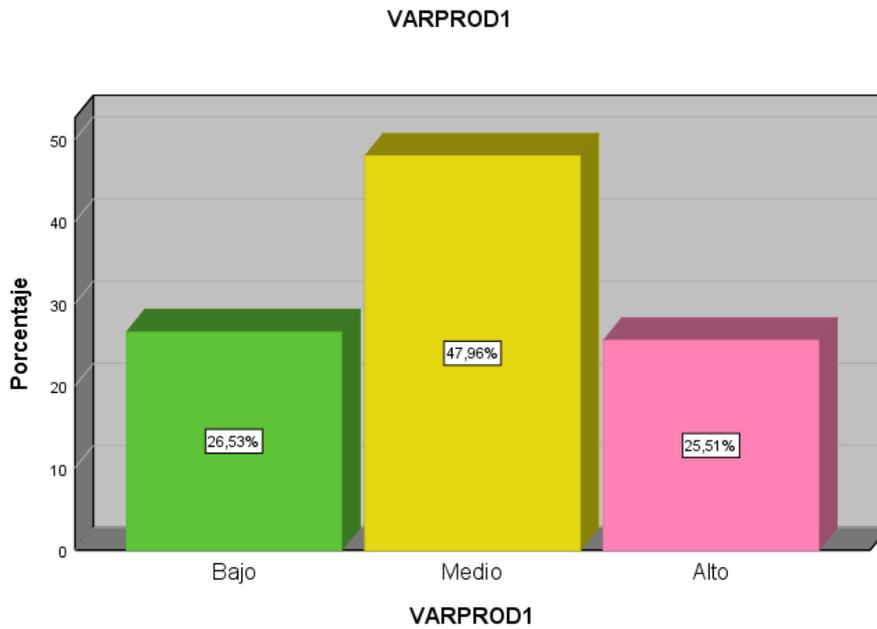
ALTO (23-30)



## ANEXO 11: Relación de figuras

### Figura 1

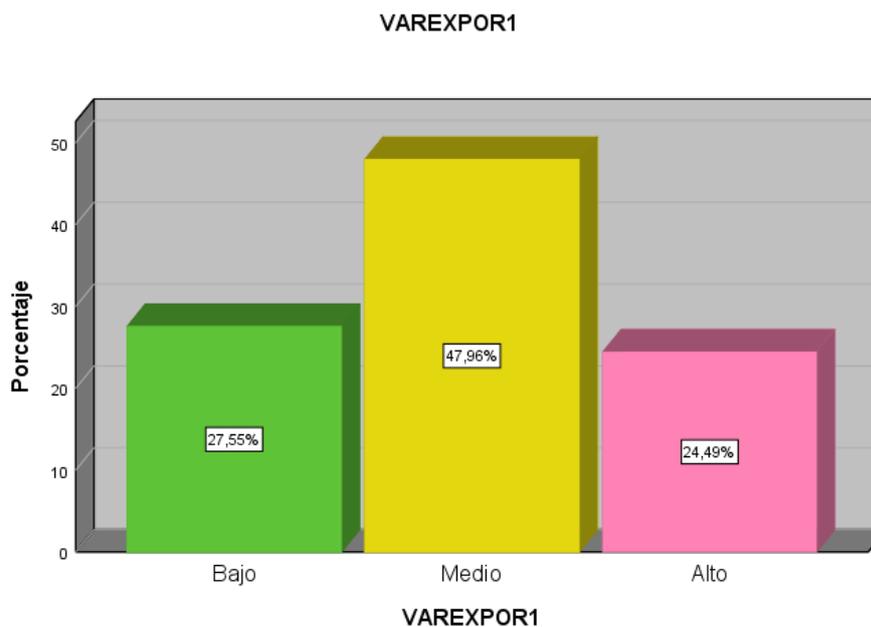
*Descripción grafica de la variable Producción*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

### Figura 2

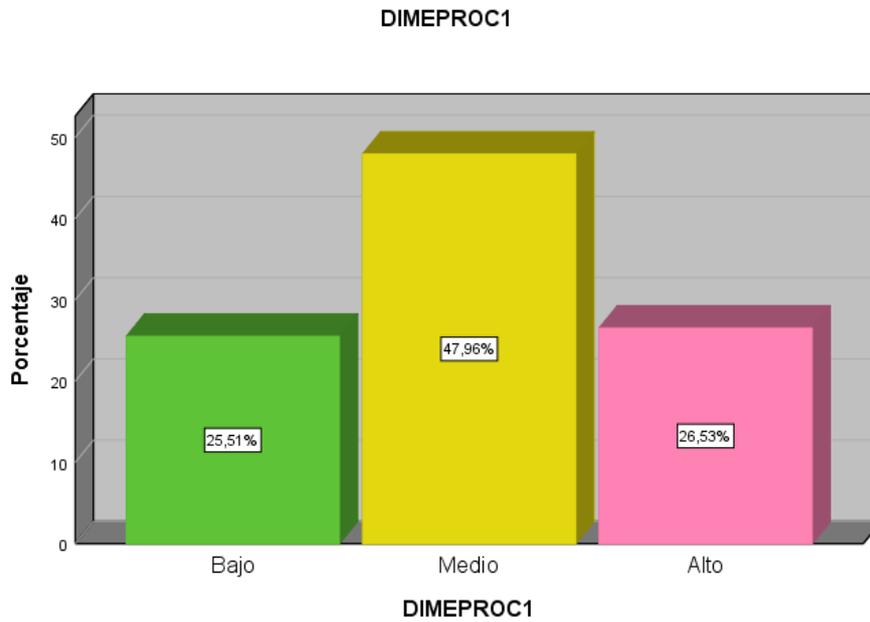
*Descripción grafica de la variable exportación*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0.

**Figura 3**

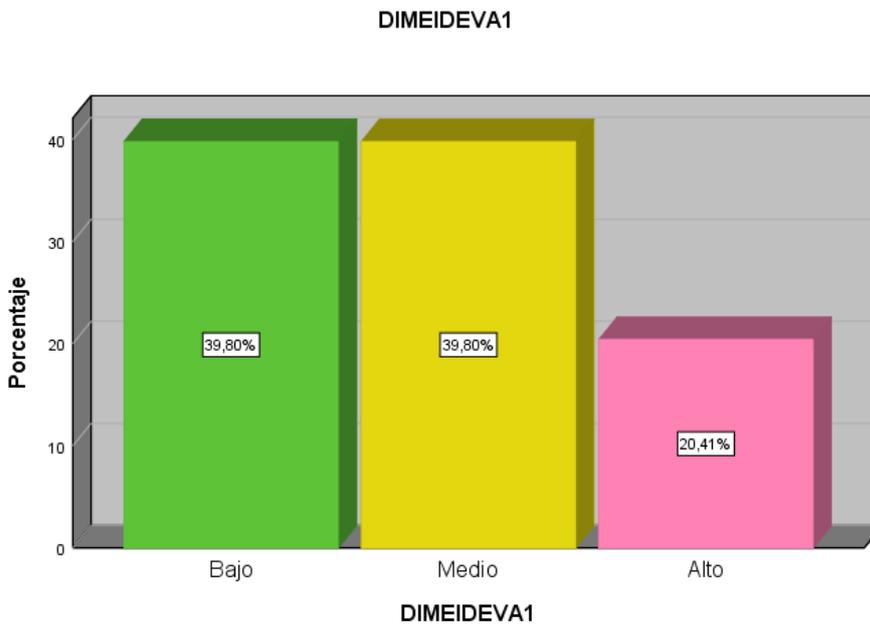
*Descripción grafica de la dimensión Procesos*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 4**

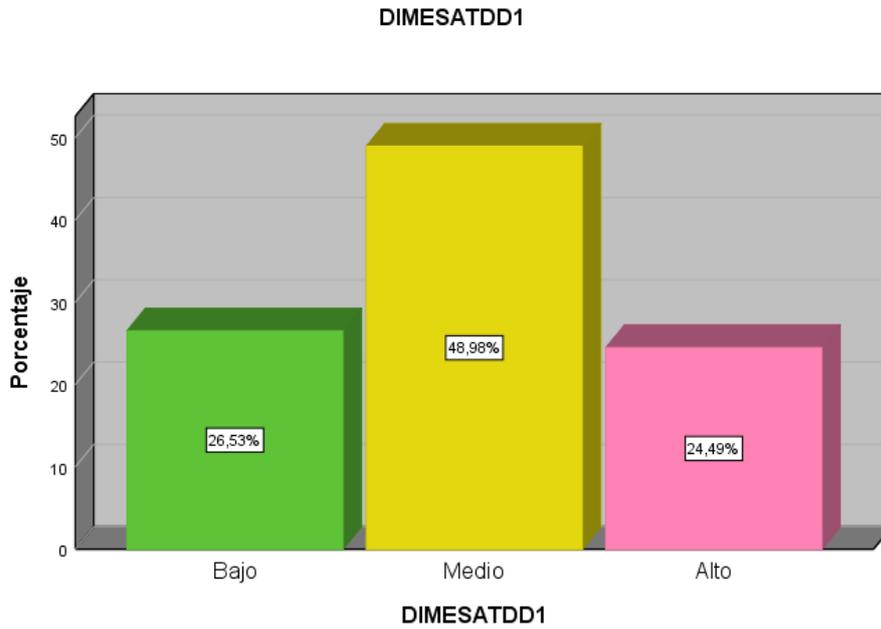
*Descripción grafica de la dimensión Incremento de valor*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 5**

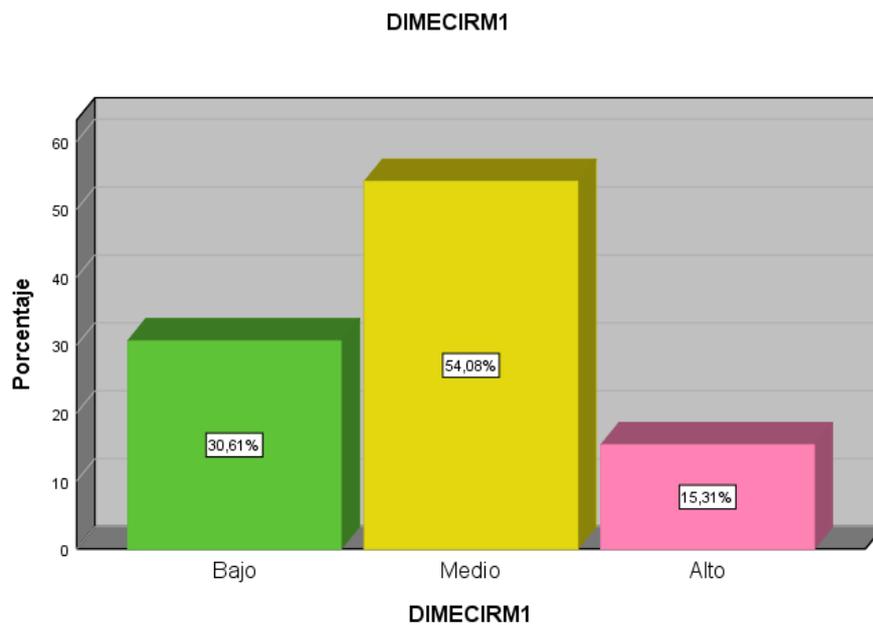
*Descripción grafica de la dimensión Satisfacción de la demanda*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 6**

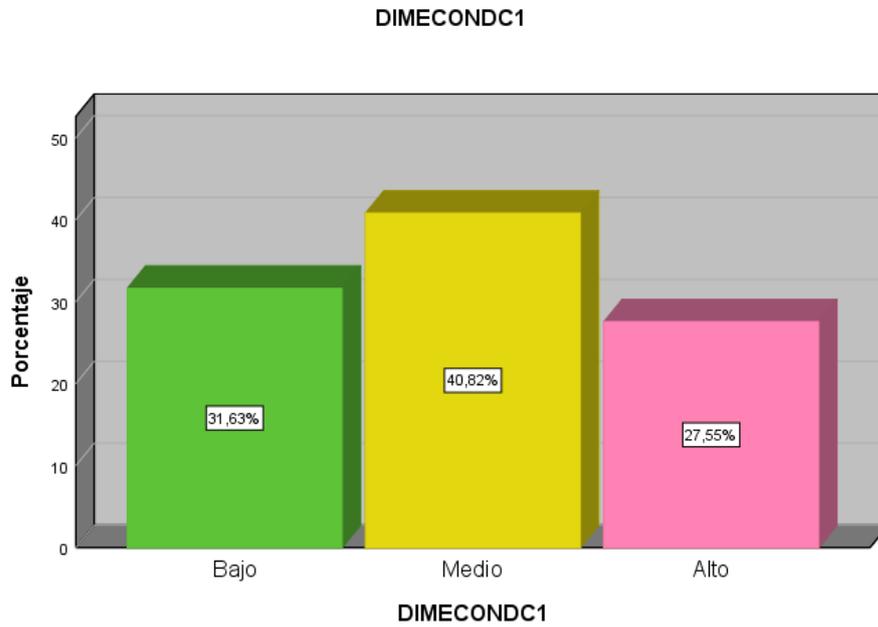
*Descripción grafica de la dimensión Circulación de mercancía*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

### Figura 7

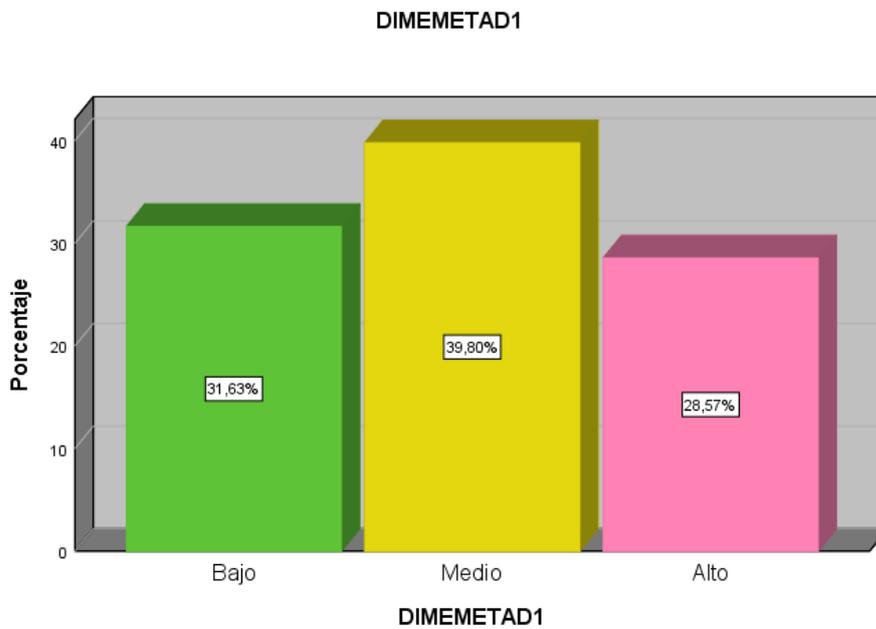
Descripción grafica de la dimensión Condiciones comerciales



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

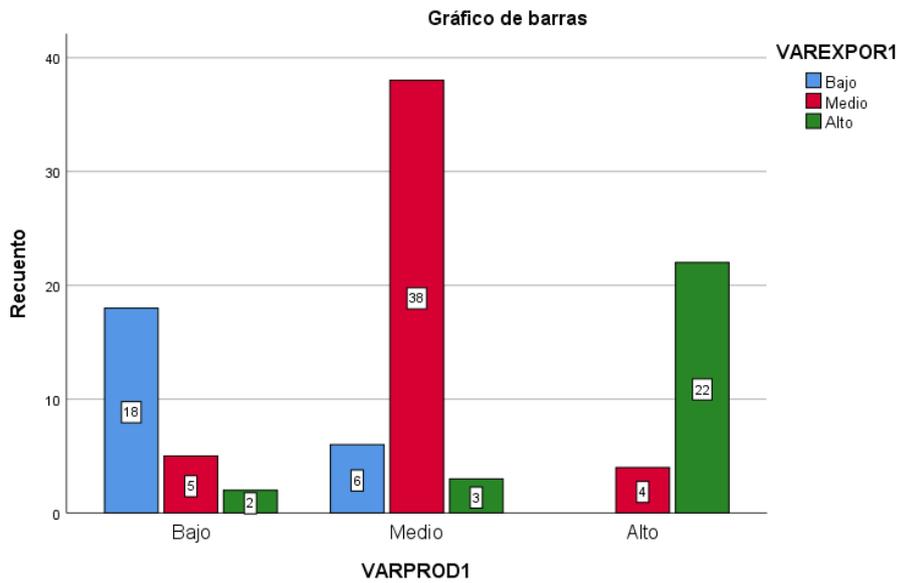
### Figura 8

Descripción grafica de la dimensión Métodos administrativos



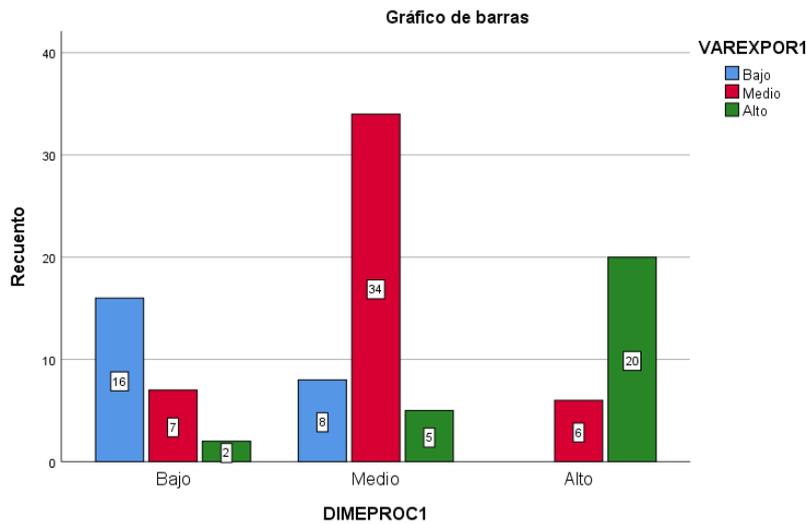
Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 9**  
*Variable Producción y Variable Exportación*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

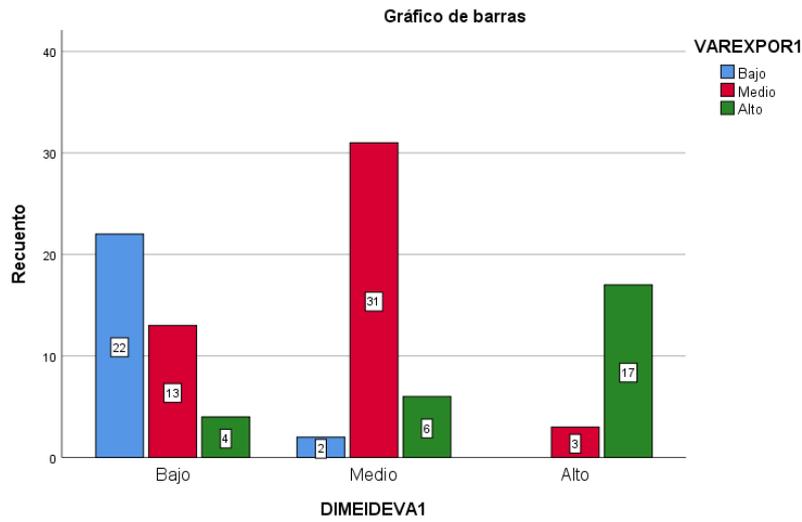
**Figura 10**  
*Dimensión Procesos y Variable Exportación*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 11**

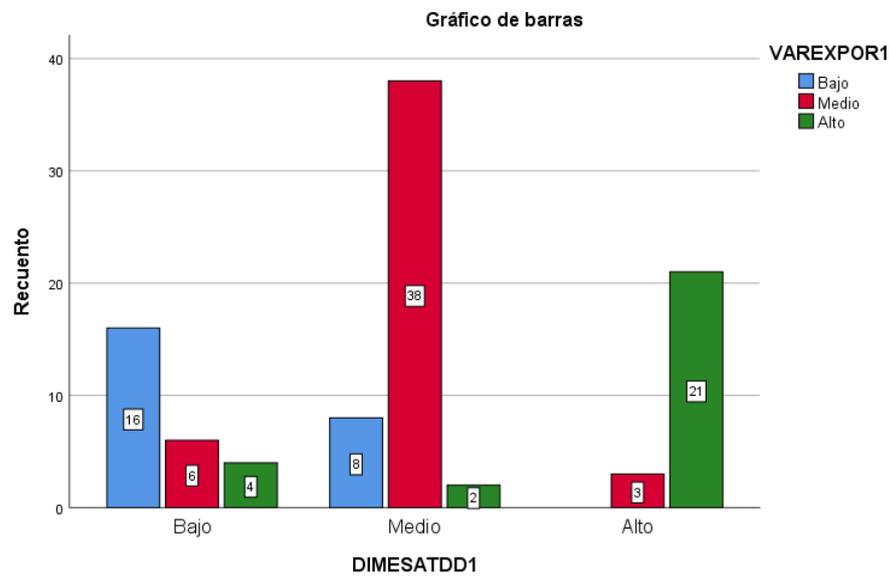
*Dimensión Incremento de valor y Variable Exportación*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

**Figura 12**

*Dimensión Satisfacción de la demanda y Variable Exportación*



Fuente: La figura contiene datos a partir de la encuesta aplicada a los trabajadores de una empresa productora de Harina de trigo, 2023 – SPSS. 26.0

:

**ANEXO 12:****FICHA DE EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN**

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°276-2022-VI-UCV

Título del proyecto de Investigación: "Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023"

Autor/es: Rocio Raquel Fernandez Perez

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Lima-Perú

<b>Criterios de evaluación</b>	<b>Alto</b>	<b>Medio</b>	<b>Bajo</b>	<b>No precisa</b>
<b>I. Criterios metodológicos</b>				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación.	Cumple totalmente	----	No cumple	-----.
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación.	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----
<b>II. Criterios éticos</b>				
1. El proyecto cuenta con los principios éticos establecidos la RCU N° 0470-2022/UCV (Código de Ética en Investigación)	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. El proyecto cuenta con el porcentaje de similitud de Turnitin establecido por la UCV	El proyecto cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin		El proyecto no cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin	
3. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 6 Directiva de Investigación RVI N° 066-2023-VI-UCV).	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
4. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----

---

Dr. Cojal Loli, Bernardo Artidoro  
**Presidente**

---

Mg. Macha Huamán, Roberto  
**Vicepresidente**

---

Mg. Velásquez Viloche Leli Violeta  
**Vocal 1**

---

Mgtr. Rojas Chacón Víctor Hugo  
**Vocal 2**

**(RESOLUCION DIRECTORAL N° 075-2023-UCV-VA.P24/DE)**

**Anexo 13:**

**DICTAMEN DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN**  
RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°276-2022-VI-UCV

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de la Escuela Profesional de Administración, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “**Producción y exportación de una empresa productora de Harina de trigo, Lima, 2023**”, presentado por los autores Rocio Raquel Fernandez Perez, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable (X) observado ( ) desfavorable ( ).

21, de Julio de 2023

---

Dr. Rudy Chura  
**Presidente del Comité de Ética en Investigación**  
**Administración en Turismo y Hotelería, Economía, Marketing y Dirección de**  
**Empresas y Negocios Internacionales**

C/c

- Sr. Rocio Raquel Fernandez Perez, investigador principal.

*El dictamen favorable tendrá validez en función a la vigencia del proyecto.*