



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Producción y exportación de productos no tradicionales – quinua
de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Antúnez Farromeque, Sonia Estefany (ORCID: 0000-0002-4906-748X)

ASESOR:

Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña (ORCID: 0000-0001-7282-5595)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

Este trabajo de investigación va dedicado a mis padres por el apoyo y motivación que me dan para culminar esta etapa de mi vida. También se lo dedico a mi esposo e hijo que con su apoyo, amor y paciencia son mi motivación para poder concluir esta meta.

Agradecimiento

Agradezco en primer lugar a Dios por permitirme poder llegar y culminar una meta más brindándome salud, amor y dedicación, a mi asesora Dra. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña por su apoyo, paciencia, tiempo y seguimiento en la elaboración de esta investigación y finalmente a mis padres, mi hijo y mi esposo.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de tablas	v
Índice de gráficos	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	5
III. METODOLOGÍA	12
3.1. Tipo y Diseño de Investigación	12
3.2. Variables y operacionalización	12
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	13
3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos	15
3.6. Método de análisis de datos	15
3.7. Aspectos Éticos	15
IV. RESULTADOS	16
V. DISCUSIÓN	29
VI. CONCLUSIONES	32
VII. RECOMENDACIONES	34
VIII. REFERENCIAS	35
ANEXOS	
Anexo 1: Matriz de operacionalización de variables	
Anexo 2: Instrumento de recolección de datos	
Anexo 3: Declaratoria de originalidad del autor	
Anexo 4: Declaratoria de autenticidad del asesor	
Anexo 5: Acta de sustentación de tesis	
Anexo 6: Autorización de publicación en repositorio institucional	

Índice de tablas

Tabla 1: <i>Resultados de la variable Producción</i>	16
Tabla 2: <i>Dimensión Volumen de Producción</i>	17
Tabla 3: <i>Dimensión Costos de Producción</i>	18
Tabla 4: <i>Dimensión Precio de venta</i>	19
Tabla 5: <i>Resultados de la variable Exportación</i>	20
Tabla 6: <i>Tabla cruzada de las variables Producción y Exportación</i>	21
Tabla 7: <i>Tabla cruzada de la dimensión volumen de producción y la variable exportación</i>	22
Tabla 8: <i>Tabla cruzada de la dimensión costos de producción y la variable exportación</i>	23
Tabla 9: <i>Tabla cruzada de la dimensión precio de venta y la variable exportación</i>	24
Tabla 10: <i>Correlación de las variables Producción y Exportación</i>	25
Tabla 11: <i>Correlación de la dimensión volumen de producción y Exportación</i>	26
Tabla 12: <i>Correlación de la dimensión costos de producción y Exportación</i>	27
Tabla 13: <i>Correlación de la dimensión precio de venta y Exportación</i>	28

Índice de gráficos

Figura 1: <i>Gráfico de resultados variable Producción</i>	16
Figura 2: <i>Resultados de la dimensión volumen de Producción</i>	17
Figura 3: <i>Resultados de la dimensión Costos de Producción</i>	18
Figura 4: <i>Resultados de la dimensión Precio de Venta</i>	19
Figura 5: <i>Resultados de la variable Exportación</i>	20
Figura 6: <i>Gráfico cruzado de las variables producción y exportación</i>	21
Figura 7: <i>Gráfico cruzado de la dimensión volumen de producción y la variable exportación</i>	22
Figura 8: <i>Gráfico cruzado de la dimensión volumen de producción y la variable exportación</i>	23
Figura 9: <i>Gráfico cruzado de la dimensión precio de producción y la variable exportación</i>	24

Resumen

La Quinoa conocida también por su nombre científico *Chenopodium quinoa* es una planta andina que crece a los alrededores del Lago Titicaca entre Perú y Bolivia, las principales zonas de producción en el Perú son Puno, Cusco, Ayacucho.

Actualmente en Perú, la exportación quinoa ha sido un boom en los último 5 años por la acogida que ha tenido en Estados Unidos, Francia, Canadá; debido a que este grano andino es un alimento muy nutritivo, rico en proteínas, aminoácidos, carbohidratos, vitaminas y lo utilizan en las dietas, lo cual hace que empuje a tener una demanda internacional cada vez más fuerte.

El presente trabajo se centra en la formulación del siguiente problema general ¿Qué relación existe entre producción con exportación de productos no tradicionales – Quinoa de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019? Para responder dicho problema se ha utilizado una investigación de enfoque cuantitativo, de tipo aplicada y de diseño no experimental. La población estaba conformada por 40 personas de las cuales 20 pertenecían al área de producción y 20 al área de exportación de la empresa Colorex SAC; la muestra fue tipo censal y el instrumento que se empleó contó con 15 ítems para la variable producción y 12 ítems para la variable exportación.

Para analizar los resultados se usó el método estadístico Rho de Spearman que nos permitió validar la hipótesis, obteniendo como resultado de correlación alta de 0,840 y un nivel de significancia de 0,01, concluyendo que existe una relación positiva entre las variables estudiadas.

Palabras clave: Producción, exportación, quinoa.

Abstract

Quinoa also known by its scientific name *Chenopodium quinoa* is an Andean plant that grows around Lake Titicaca between Peru and Bolivia, the main production areas in Peru are Puno, Cusco, Ayacucho.

Currently in Peru, the export of quinoa has been a boom in the last 5 years due to the reception it has had in the United States, France, and Canada; Because this Andean grain is a very nutritious food, rich in proteins, amino acids, carbohydrates, vitamins and they use it in diets, which makes it push to have an ever stronger international demand.

This work focuses on the formulation of the following general problem: What relationship exists between production and export of non-traditional products - Quinoa from the company Colorexsa SAC to the US market 2019? To answer this problem, a research with a quantitative approach, of the applied type and of non-experimental design has been used. The population was made up of 40 people, of which 20 belonged to the production area and 20 to the export area of the Colorexsa SAC company; the sample was census type and the instrument that was used had 15 items for the production variable and 12 items for the export variable.

To analyze the results, the Spearman's Rho statistical method was used, which allowed us to validate the hypothesis, obtaining a high correlation result of 0.840 and a significance level of 0.01, concluding that there is a positive relationship between the variables studied.

Key words: Production, export, quinoa.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente Perú se declara como exportador mundial de quinua seguido de Bolivia y Ecuador, teniendo clientes potenciales como Canadá, Francia y Estados Unidos siendo este último el principal consumidor generando una aceptación internacional por el valor nutricional que posee este grano andino llevando una vida saludable informó Edgar Vásquez encargado de llevar los asuntos sobre comercio e impulsar nuestros lugares turísticos (MINAGRI).

A partir del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos; el volumen de exportación empezó a ascender durante los años culminando el 2019 con un incremento del 8% de las exportaciones alcanzando los U\$136 millones a un costo equilibrado de U\$2.76 kilo (MINAGRI).

La quinua corresponde al grupo o actividad económica primaria que pertenece productos No tradicionales definida como artículo o mercancía de exportación que cuentas con un valor agregado cambio el producto sin olvidar su valor" (BCRP, 2016). En el año 2013 fue declarado como "Año Internacional de la Quinua" (AIQ) siendo respaldado por la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) y amparado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) valorando las prácticas ancestrales de los lugares andinos que han cuidado y preservado este grano como alimento nutritivo para la población presente y futura (FAO, 2014).

La Quinua conocida también por su nombre científico *Chenopodium quinoa* es un grano andino que crece cerca del lago mejor conocido como la Cuna de los Incas entre Perú y se extiende hasta el país vecino de la parte sur, los principales departamentos que rinden en el Perú son Puno, Cusco, Ayacucho puesto que producen la mejor quinua debido a que solo el agua de la lluvia permite su crecimiento y producción, el cultivo de este grano andino en la sierra peruana se realiza en épocas muy determinadas, de manera que la siembra se efectúa esencialmente entre los meses de setiembre a diciembre y la cosecha entre abril a julio de cada año. Este

grano andino es un alimento muy nutritivo, rico en proteínas, aminoácidos, carbohidratos y vitaminas (MINAGRI).

Cabe resaltar, que a pesar que los productos cuentan con certificaciones sanitarias por lo sucedido en el 2016, se contará con un patrón de calidad que permitirá incrementar la competitividad en el mercado internacional ya que brinda una mayor confianza a los consumidores en valor nutricional de calidad y se verá reflejado en las etiquetas de este grano informo El instituto Nacional de Calidad (INACAL).

En el Perú existen aproximadamente 150 empresas exportadoras de este producto andino, entre las cuales se destaca la empresa colorex S.A.C esto debido a la promoción que realizaron las autoridades peruanas al mercado estadounidense, además la empresa cuenta con una ventaja sobre demás empresas, puesto que su oficina principal está ubicada en Estados Unidos (SIICEX).

Considerando lo antes explicado, quedó sintetizado como problema general de investigación: ¿Qué relación existe entre producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019? Así mismo, se formuló el problema específico 1: ¿Qué relación existe entre volumen de producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019?, así como el problema específico 2: ¿Qué relación existe entre costo de producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019?, y el problema específico 3: ¿Qué relación existe entre precio con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorex SAC al mercado estadounidense 2019?.

La investigación es de importancia, ya que presenta una justificación metodológica, práctica y teórica. La justificación metodológica se obtendrá a través de la información obtenida por el cuestionario; que permitió reunir los datos necesarios por cada variable estudiadas las cuales son producción y exportación. El método empleado servirá para llegar a las posibles propuestas de solución a los problemas planteados. Así mismo; en la justificación práctica los resultados de este estudio nos dan la oportunidad de conocer las variables de la empresa Colorex SAC con destino a EE.UU; a través de

ello podemos verificar como la empresa se ha desenvuelto en el país americano, por otro lado, toda la información recopilada nos dirá si tanto la producción como la exportación de esta empresa ha ido de manera creciente o decreciente y justificación teórica ya que esta investigación tiene como finalidad señalar teorías existentes sobre la producción y exportación con la conclusión de entender el resultado obtenido por otro lado, cabe señalar que este trabajo de investigación se puede utilizar más adelante como antecedente de investigaciones futuras.

Según los problemas planteados, la investigación tiene por objetivo general: Determinar la relación que existe entre producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, así como también tiene el objetivo específico 1: Determinar la relación que existe entre volumen de producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, el objetivo específico 2: Determinar la relación que existe entre costo de producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, objetivo específico 3: Determinar la relación que existe entre precio de producción con la exportación de productos no tradicionales de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

En cuanto a la hipótesis general H_a : Producción se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, en cuanto a la hipótesis nula H_0 : Producción no se relaciona significativa con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019. Hipótesis específica 1: Hipótesis alterna H_a : Volumen de producción se relación significativa con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, hipótesis nula: H_0 : Volumen de producción no se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019. Hipótesis específica 2: Hipótesis alterna H_a : Costos de producción se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al

mercado estadounidense 2019, hipótesis nula H_0 : Costos de producción no se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019. Hipótesis específica 3: Hipótesis alterna H_a : Precio de venta se relaciona significativamente con exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019, hipótesis nula H_0 : Precio de venta no se relaciona significativamente con exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

II. MARCO TEÓRICO

Se evidencian un conjunto de trabajos previos nacionales e internacionales respectivamente, referidas a problemáticas similares, que incluyen tesis que fueron elaborados en los últimos años; los mismos que colaborarán en la investigación y que se presentan a continuación.

En trabajos nacionales tenemos a Carrascal (2018) en su tesis titulada productividad agrícola y exportación de la quinua en los países de América del Sur durante el periodo 2008-2016 para obtener el título profesional de licenciada en negocios internacionales de la Unidad de Pregrado de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo del Perú, que tuvo como propósito constatar si existe una conexión la productividad agrícola y la exportación de la Quinua en los países de América del Sur durante dicha fase , diseño del estudio es cuantitativo no experimental relacionando ambas variables. Se concluyó que se aprueba la hipótesis ya que la conexión de dichas variables se debe a que a medida que la producción aumente de igual manera las exportaciones crecen.

De igual manera, Ríos (2018) en su tesis de Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017 para obtener el título profesional de licenciada en negocios internacionales de la unidad de Pregrado de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo del Perú, que tuvo como propósito poder precisar cómo el proceso de exportación y producción de la quinua de los principales departamentos del Perú en dicho periodo, este estudio es aplicada, no experimental – longitudinal y se describe. El autor concluye que se mostró de manera creciente para Perú no solo en exportación sino también en volumen y valor de la misma, también fue creciente Países Bajos a pesar de su participación mínima, por otro lado, en EE. UU fue nula ya que es más bien un consumidor de dicho producto. En cuanto a la producción en los departamentos de Perú se muestra una tendencia ascendente principalmente en Puno seguido de Ayacucho.

De tal manera, Ku (2016) en su artículo científico titulado Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial tiene como objetivo el poder especificar el desarrollo de las exportaciones de la quinua de las dos sub partidas arancelarias que tubo desde el inicio de igual manera identificar los países que compran este producto y las regiones productoras, es preciso señalar que la metodología es tipo descriptivo, de enfoque cuantitativo. Los resultados obtenidos muestran que tanto la producción como la exportación ascendieron de manera notable que en el 2013 la ONU los declaro como Año internacional de la Quinua ya que Perú se convertido en el primer país exportador siendo Estados Unidos el comprador más importante en dicho año siendo desplazado en el 2015 por Europa y Canadá, la principal región productora de este grano de oro es Puno quien hasta la actualidad muestra porcentajes altos de producción seguido por Ayacucho, Arequipa y Cusco.

En ese sentido Vilca (2016) en su tesis titulada Los precios de cultivo y la exportación de la quinua en la cooperativa agraria de producción orgánica señor de Huanca Caposh del distrito San Salvador- Cusco durante el año 2015 título para optar como contador público de la unidad de Pregrado de la Faculta de Ciencias Económicas, administrativas y contables del Perú, que tuvo como finalidad poder fijar los costos de cultivo y la exportación de la quinua en la Cooperativa Agraria , es necesario indicar que la metodología es de cuantitativa, no experimental, el procedimiento empleado para la recopilación de la información fueron entrevistas y encuestas, en consecuencia existe una inquietud por progresar los costos de cultivo , proceso de producción y exportación de dicho producto para que así puedan contribuir de manera positiva el beneficio de los agricultores en Caposh.

De tal manera, Pantoja (2018) en su tesis de Licenciatura titulada Exportaciones de las principales empresas peruana exportadoras de Quinua hacia los Estados Unidos 2013-2017 para obtener el título profesional de licenciada en negocios internacionales de la unidad de Pregrado de la Faculta de Ciencias Empresariales de la Universidad César Vallejo del Perú, se pudo determinar cómo ha sido las exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua , es preciso señalar que la metodología es cuantitativa, no experimental – longitudinal, no cuenta técnica para la

recolección de datos estadísticos de producción nacional. En consecuencia, la producción a través de los años ha ido en aumento, por otro lado, el volumen de exportación se ha mantenido, ya que nuestro principal mercado es EE.UU por las cantidades que viene demandando.

En trabajos internacionales tenemos a Morales et. ál (2016) en su tesis denominada Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico ecuatoriano periodo 2007 – 2014 para obtener el título de economista mención en gestión empresarial de la Facultad de Ciencias Políticas y administrativas de la Universidad Nacional de Chimborazo de Ecuador, que tuvo como propósito determinar la contribución de las exportaciones no tradicionales al crecimiento económico ecuatoriano en el periodo 2007- 2014, el estudio tuvo enfoque cuantitativo, tipo descriptiva - correlacional; en consecuencia se demostró que una correlación positiva entre las variables estudiadas, puesto que las exportaciones ayudan al crecimiento y captar una mayor entrada de divisas. No obstante, la participación es mínima en porcentaje de variación; si se establece acuerdos comerciales no solo incrementa las exportaciones sino tendrán un crecimiento por temporadas de mediano y largo plazo.

Sin embargo, Cárdenas (2016) en su tesis titulada Exportación de la quinua y su efecto en el sector agrícola de Bolivia en el periodo 2000 – 2015 para obtener el grado de bachiller de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras de la Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia, que tuvo como propósito verificar el impacto de la exportación de Quinua en el producto bruto interno del sector agrícola de Bolivia, es preciso señalar que la investigación es cuantitativa, tipo explicativa- correlacional. La autora finaliza indicando que si existe una relación entre las variables. Sin embargo, en el periodo estudiado el sector agrícola tuvo un comportamiento ascendente a pesar que en la exportación de quinua se mantuvo perseverante.

En ese sentido Galarza (2015) en su tesis de Licenciatura titulada Exportaciones no tradicionales ecuatorianas y su evolución en el periodo 2001 - 2013 para obtener el título de economista de la Facultad de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, que tuvo como propósito determinar si las exportaciones no tradiciones ha tenido una evolución en el periodo 2001 - 2013, es necesario señalar que la

investigación de diseño descriptivo, con el enfoque mixto. Se concluyó que las exportaciones no tradicionales se mantienen en su crecimiento lo cual deberían fortalecer la promoción de exportaciones para que los resultados sea favorables.

De tal manera Medida (2018) en su tesis de titulada Exportación y demanda de consumo de la Quinoa en el Cantón de Colta periodo 2016 – 2017 para obtener el título de ingeniería comercial de la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas de la Universidad Nacional de Chimborazo de Ecuador, que tuvo como propósito determinar la exportación y la adquisición para consumo de la quinoa en el Cantón Colca periodo 2016 - 2017, es preciso señalar que la investigación de diseño descriptivo - correlacional con el enfoque Hipotético deductivo, para la recopilación de datos se aplicaron las técnicas entrevista personal, análisis y encuesta a la comunidad. Se concluye que existe una relación entre exportación y demanda, lo cual indica que la exportación de la quinoa influye de manera significativa en la demanda de consumo ya que posee un alto valor nutritivo por la ausencia de químicos durante el proceso de producción.

Culminando, Carvajal (2016) en su tesis denominada Exportación de la quinoa para el crecimiento económico y productivo de Bolivia para obtener el grado de bachiller de la Facultad de Ciencias Económicas y Financieras de la Universidad Mayor de San Andrés de Bolivia, que tuvo como objetivo precisar el impacto que ha surgido al enviar al mercado internacional por dicho producto sobre el crecimiento económico nacional durante el periodo de estudio, el estudio es de enfoque cuantitativo de tipo descriptivo – explicativo. se concluyó que la exportación de la quinoa si ha tenido un impacto favorable sobre la economía de Bolivia ya que aporta un 20% de la producción nacional, teniendo una acogida en Europa ya que su proceso productivo es más natural y cuenta con un certificado amigable con la naturaleza.

Por otro lado, es importante reconocer a unas teorías referidas al tema investigado, las cuales lo respaldan y sirven de ruta para el análisis de la realidad estudiada.

En este aspecto, Horngren. et ál. (2007) indican que producción es la adquisición y modificación de un producto o servicio tomando en cuenta distintos factores que

influyen en el tamaño del producto, los costos al igual que el precio para obtener un producto final admisible al consumidor (p. 4). A su vez Gonzales. et ál. (2009, p.20) la producción es la acción que cambia y que aporta un valor agregado por la elaboración y producción de un bien o servicio el cual se basa en hacer las secuencias necesarias para transformar los bienes a fin de ser capaces de satisfacer necesidades de sus clientes finales. Por su parte, Muñoz (2009) indica que la palabra producción es un antecedente de un bien o prestación de un servicio que se modifica en un producto final para el uso o consumo que demandan estos bienes (p.2).

Como primera dimensión tenemos a Horngren. et ál. (2007) indica que el volumen de producción es la parte de un insumo adquirido por la compañía que se elabora en una fase indicada, no necesariamente tiene por qué concordar con el talento efectiva y la capacidad proyectada (p.480). Según Díaz (2003) define la magnitud producida como la cantidad de productos que brinda toda empresa que se orienta en el mismo tipo de producto dentro del lugar que se ubica su mercado (p.3). De la misma manera se citaron los indicadores. Horngren. et ál. (2007) Es la máxima cantidad producida que se utiliza para satisfacer la demanda del consumidor (p.517). De igual manera Horngren. et ál. (2007) señalan que el tiempo de producción es el periodo presupuestado que permite fabricar un producto o servicio por un trabajador calificado (p.228).

En cuanto para la segunda dimensión Horngren. et ál. (2007) el costo de producción es el valor que se adquiere como materiales, mano de obra y personal para producir y vender (p.30). Se citó a Calvo y Lorenzo donde el costo de producción lo define como el resumen de todos los costos que influye la materia prima y la forma que se transporta el producto hacia el consumidor final (2006, p. 30). En cuanto a sus indicadores tenemos a Horngren. et ál. (2007, p.29) manifiestan que la mano de obra es el trabajo ya sea corporal o mental que utiliza un técnico por la elaboración de un producto. La materia prima son sustancias que se utiliza para la elaboración de un artículo y venderse como producto terminado (Horngren et, ál. 2007, p.19). De igual manera, Horngren et, ál (2007, p.27) señalan que los costos indirectos no forman parte del proceso de fabricación como el pago del alquiler, servicios entre otros.

Para la tercera dimensión Horngren et, ál (2007, p.609) mencionan que el personal calificado obtiene la información necesaria para ajustar el precio de venta basándose en el periodo actual hacia el consumidor final. García (2008, p.12) señala que el precio de producción se genera a través del desarrollo de modificación de las materias primas en productos elaborados. con sus indicadores tenemos a Horngren et, ál (2007, p.603) indican que el costo unitario es el valor que se calcula con otros materiales para obtener el valor del artículo promedio. El costo total se contabiliza al iniciar el proceso de producción hasta el término del artículo (Horngren et, ál. 2007, p.603)

Para la variable exportación Lerma y Márquez (2010, p. 539) nos señalan que la exportación es la extracción de un producto o servicio con destino a otro país legalmente que se determina por la magnitud, los costos necesarios y el importe monetario requerido. Tener un negocio con actividad en el extranjero establece oportunidades. Jerez, J, y García, A (2010 p. 21) determinan que la exportar es la elección que más se utiliza para poder estar presentes en el mercado internacional, para ellos no podemos esperar a que la oportunidad llegue de manera natural, si no que tenemos que emprender la búsqueda para estar activos en el exterior. A su vez, es importante mencionar a Escandón, Hurtado y Castillo (2014, p. 40) comenta el hecho de exportar cualquier producto las empresas participan directamente en el mercado exterior, que se necesita de diferentes recursos para llevar a cabo este hecho, ya que muchas empresas no pueden o le impiden continuar porque no siguen la estructura o la operación del proceso de exportación.

Como primera dimensión tenemos a Lerma y Márquez (2010, p. 500) nos mencionan que el volumen o magnitud de exportación está basado en cantidades producidas que son expresados en altura, peso o volumen que tiene la empresa sobre un producto. León y Marconi (1999, p.109) indican que la magnitud exportada es la cantidad que se mide a través de un cuerpo que ocupa en un espacio y normalmente se muestra por la cantidad de artículo manufacturados o por las diferentes unidades de medición de longitud, peso o volumen. Como indicadores tenemos a Daniels, P (2010, p.110) señala que el volumen en toneladas es la cantidad total de lo exportado en unidad de

peso. Volumen exportado en cantidad monetaria es la cantidad a pagar en moneda extranjera por un bien o servicio (Lerma y Márquez. 2010, p. 546).

Para la segunda dimensión el valor de exportación son costos un bien o servicio a un país destino que incluye el costo de transporte del producto en el mercado extranjero (Lerma y Márquez. 2010, p. 184). Atanacio menciona que el valor exportado de un bien o servicio para el país destino incluye costos propia al transporte del producto, las operaciones de exportación y el precio de ubicar el bien en un medio de transporte a utilizar, a menos que este costo sea obligación del transportista (2010.p. 402). En cuanto a sus indicadores Lerma y Márquez (2010, p. 169) mencionan que el valor FOB es el derecho de exportación de un producto durante el comercio internacional.

Para la tercera dimensión con sus indicadores Lerma y Márquez (2010, p. 173) indican que el precio de exportación es el coste del producto o servicio en el mercado que influyen los costos de que se utiliza en el envío obteniendo un margen de utilidad. A su vez, Mclenaghan (1993, p. 4) afirma que, el costo de las exportaciones de una nación se calcula en los límites de la nación exportadora añadiendo los costos que incluyan en la exportación o salida del producto o servicio. Lerma y Márquez (2010, p.172) señala el precio es obtenido para un producto que se va a enviar a otro país, añadiéndole los costos vinculados a la misma. comenta que la demanda es la cuantía de un bien o servicios producidos que son pretendidos por los habitantes en el exterior (1999, p.18). La demanda es la cantidad de bienes o servicios producidos que son pretendidos por los habitantes en el exterior (Lerma y Márquez .1999, p.632).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

El estudio fue de tipo aplicada. Baena menciona que la investigación de tipo aplicada es conocido también como constructiva o utilitaria, se centra específicamente en cómo se pueden llevar a la práctica las teorías utilizadas. Su motivación va hacia dar respuestas y preguntas específicas a los problemas que se plantean en un momento dado, en pocas palabras, se busca actuar, transformar, cambiar o modificar transformaciones en una fracción de la realidad (2014, p.11).

El diseño fue no experimental de corte transversal, ya que no se manipula ni se influye en las variables de la investigación.

En este sentido Toro, I. y Parra, R. (2006, p. 149). indican que el estudio no experimental se basa en estar pendiente a los fenómenos tal y como se muestran en su ambiente natural, para que más adelante puedan ser estudiarlos.

De tal manera Toro, I. & Parra, R. (2006, p. 158) el estudio transversal se utiliza para recolectar datos o información en un momento específico o tiempo único. Tiene como finalidad detallar variables y la interrelación en un momento

3.2. Variables y operacionalización

Baena indica que la variable es una característica que se pueda cambiar o medir durante la investigación para verificar una relación, con el cual se constituye dimensiones e indicadores del estudio (2017, p. 53).

Hernández, et ál. (2014, p. 211) señalan la operacionalización es la separación de la variable en puntos llamados indicadores que alcanzan ser medibles en ítems y verificables.

Para la primera variable se citó a Horngren. et ál. (2007, p. 4) indican que producción es la adquisición y modificación de un producto o servicio tomando en cuenta distintos factores que influyen en el tamaño del producto, los costos al igual que el precio para

obtener un producto final admisible al consumidor. Será medida a través de las dimensiones volumen de producción, costos de producción y precio de venta las cuales tienen como indicadores capacidad de producción, tiempo de producción, mano de obra, materia prima, costos indirectos, costo unitario y costo total que está conformada por 15 ítems, las cuales serán analizadas a través de la escala de Likert en un cuestionario.

Del mismo modo para la segunda variable Lerma y Márquez (2010, p. 539) nos señalan que exportar es la extracción de un producto o servicio con destino a otro país legalmente que se determina por la magnitud, los costos necesarios y el importe monetario requerido. Tener un negocio con actividad en el extranjero establece oportunidades. Será medido a través de las dimensiones volumen de exportación, valor de exportación y precio de exportación, las cuales tienen como indicadores volumen exportado en TM, volumen exportado en unidad monetaria, valor FOB exportado, precio de venta y demanda que está conformada por 12 ítems, las cuales serán analizadas a través de la escala de Likert en un cuestionario.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

Arias (2012) expone que la población como un grupo de seres humanos limitado o ilimitado con características similares. Ésta se delimita por el problema y por el objetivo de investigación (p. 81).

La investigación se tomó como población 2 áreas de la Empresa Colorex SAC, de las cuales son: área de producción y área de exportación; ya que es una de las empresas que exporta quinua a Estados Unidos por contar con una sede en dicho país.

Arias (2012) informa la muestra es un subconjunto de casos o personas con similitudes se separa de ella con ciertos métodos para someterse a un estudio (p. 83).

La muestra fue censal se tomó a 40 colaboradores específicamente son; 20 del área de producción y 20 del área comercio exterior. López indica que cuando se toma toda la población se denomina muestra censal. (1998, p.123).

Para García (2017) menciona que el muestreo es un mecanismo de la investigación científica cuyo objetivo principal es poder determinar que parte de la investigación debe

analizar con el propósito de sacar conclusiones de dicho estudio. Por tanto, ya que la presente investigación tiene una muestra censal, no se aplicará técnicas de muestreo para la extracción de la misma.

3.4. Técnicas e instrumento de recolección de datos

La técnica que se utilizó en este estudio es la encuesta, la cual para Díaz (2001, p. 13) es la recolección metódica de datos de los elementos de investigación mediante el uso de entrevistas personales y otras herramientas para recaudar la información necesaria.

La herramienta que se utilizó en la recolección de datos para la investigación fue el cuestionario que según García (2004) indica que el cuestionario es un medio por el cual se recolecta información importante y fundamental para la elaboración de la investigación (p. 23).

Según Bernal (2006) señala que la validez indica el grado con que puedan sacar conclusiones a través de resultados obtenidos (p. 302)

Validación y confiabilidad del instrumento

La validación del instrumento fue observada y se validó por los tres docentes calificados de la Universidad César Vallejo Lima Norte, anexo.

Hernández, et. ál. (2014, p.200) la confiabilidad de una herramienta de medición se refiere a la exactitud de la medida ya que si se aplica repetidamente el instrumento a la misma persona u objeto los resultados son iguales.

Para poder analizar la confiabilidad se utilizará el coeficiente Alfa de Cronbach, ya que el instrumento fue un cuestionario fiable.

Gómez, M. (2006, p. 132) manifiesta que la escala de Likert es un grupo de ítem o preguntas que se da a los sujetos. Cada ítem cuenta con un valor numérico que al finalizar se obtiene una puntuación total.

Para la variable Producción tuvo como resultado 0,932 demostrando así que el instrumento es válido; de igual manera Exportación con 0,823 lo cual se da por entender que el instrumento elaborado es confiable.

3.5. Procedimientos

La presente investigación consideró dos fuentes: teóricas y conceptuales. En lo teórico se optó por usar los artículos científicos, tesis, libros virtuales, páginas web, revistas, entre otros, mientras que en la de campo nos referimos a los resultados de los cuestionarios facilitados por la empresa Colorex SAC, para ellos se contactó vía telefónica y uso de correos electrónicos explicando la investigación, finalidad y el objeto para lograr los resultados.

3.6. Método de análisis de datos

Se procedió con la recopilación de información a través de un temario que fue elaborado por una serie de preguntas en la escala de Likert la cual se tomó a las personas que trabajan en las áreas específicas de la investigación. Para Malhotra (2004) la escala de Likert es un instrumento el cual nos permite medir donde el encuestado indique el grado de acuerdo o desacuerdo sobre cada pregunta o ítem (p. 258). Después de recopilar toda la información se procedió a hacer uso del programa SPSS para posteriormente estudiarlo con el estadístico no paramétrico Rho de Spearman indicando que ambas variables cuentan con una relación 0,840 positiva alta.

El coeficiente de correlación de Rho Spearman nos permite entrelazar dos variables aleatorias de manera ordinal obteniendo una relación estadísticamente significativa y no al azar (Pedroza, H y Dicovskyi, L.2006)

3.7. Aspectos Éticos

Este proyecto de la investigación se desarrolló cumpliendo las normas establecidas según el manual Apa 7ma edición y obteniendo información de manera honesta para poder recopilar todo tipo de información relacionado al tema investigado, con la finalidad que pueda ser útil para posteriores proyectos de investigación.

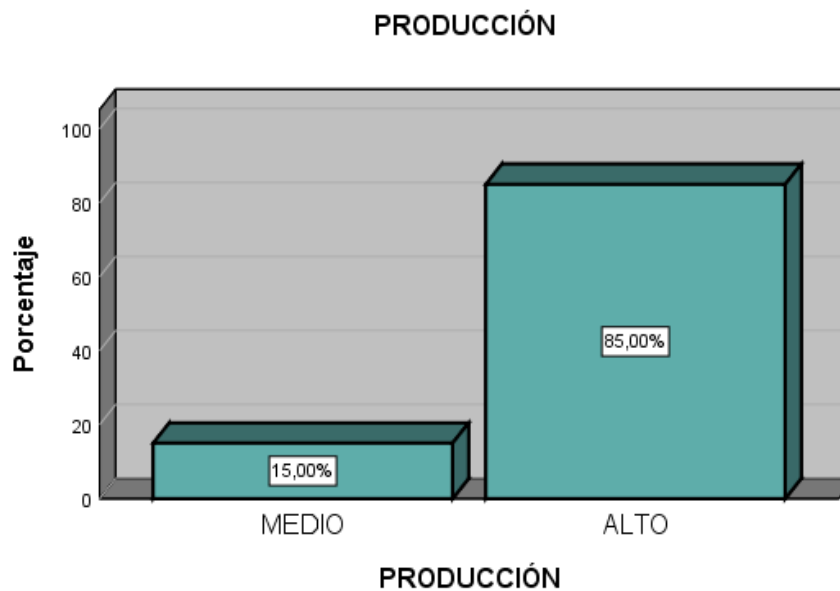
IV. RESULTADOS

Se presenta los resultados del Análisis Univariados.

Tabla 1: Resultados de la variable Producción

PRODUCCIÓN					
Válido		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	MEDIO	3	15,0	15,0	15,0
	ALTO	17	85,0	85,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

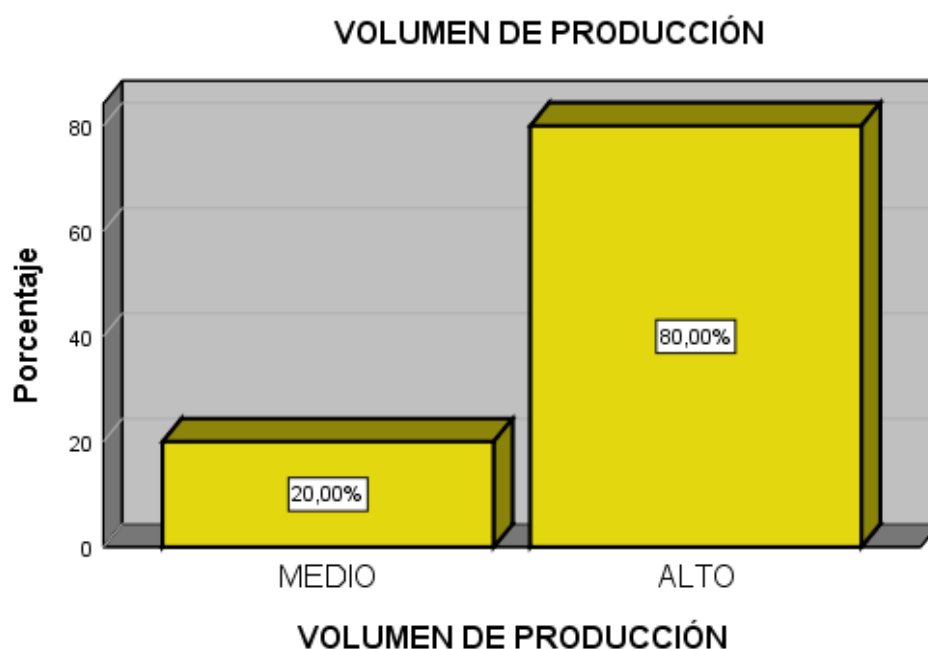
Figura 1: Gráfico de resultados variable Producción

La tabla y figura 1 se describe los resultados extraídos de la variable Producción, indica que de 20 encuestados de dicha área el 15% que refiere a 3 trabajador percibe una producción media mientras que el 85% que fue representado por 17 colaboradores percibe una producción alta.

Tabla 2: *Dimensión Volumen de Producción*

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	4	20,0	20,0	20,0
	ALTO	16	80,0	80,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

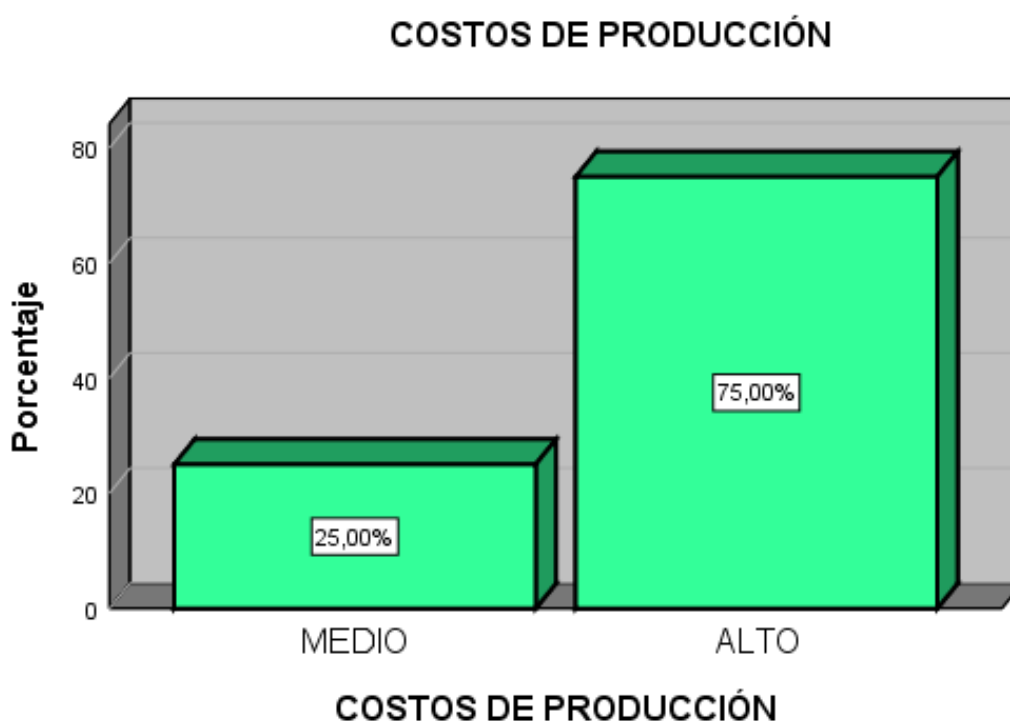
Figura 2: *Resultados de la dimensión volumen de Producción*

La tabla y figura 2 describen los tanteos obtenidos de la dimensión volumen de producción con 20 encuestados, determinando que el 20% es decir, 4 de los encuestados verifican un volumen de producción medio, mientras que el 80% de las personas encuestadas perciben un nivel alto.

Tabla 3: *Dimensión Costos de Producción*

COSTOS DE PRODUCCIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	5	25,0	25,0	25,0
	ALTO	15	75,0	75,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

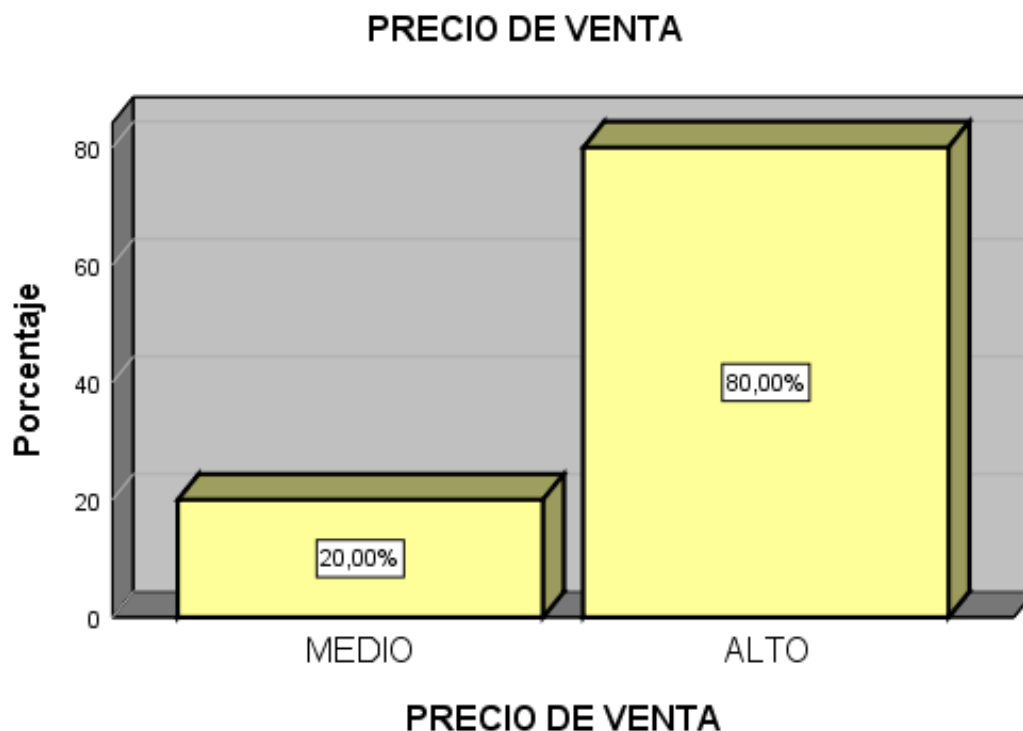
Figura 3: *Resultados de la dimensión Costos de Producción*

Tabla y figura 3 se exhibe el resultado de la dimensión costos de producción indicando que, de 20 encuestados, 5 colaboradores indican que el nivel de costo de producción es medio con un 25%, mientras el 75% representado por 15 encuestados determinan que cuentan con un alto nivel.

Tabla 4: *Dimensión Precio de venta*

PRECIO DE VENTA					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	4	20,0	20,0	20,0
	ALTO	16	80,0	80,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

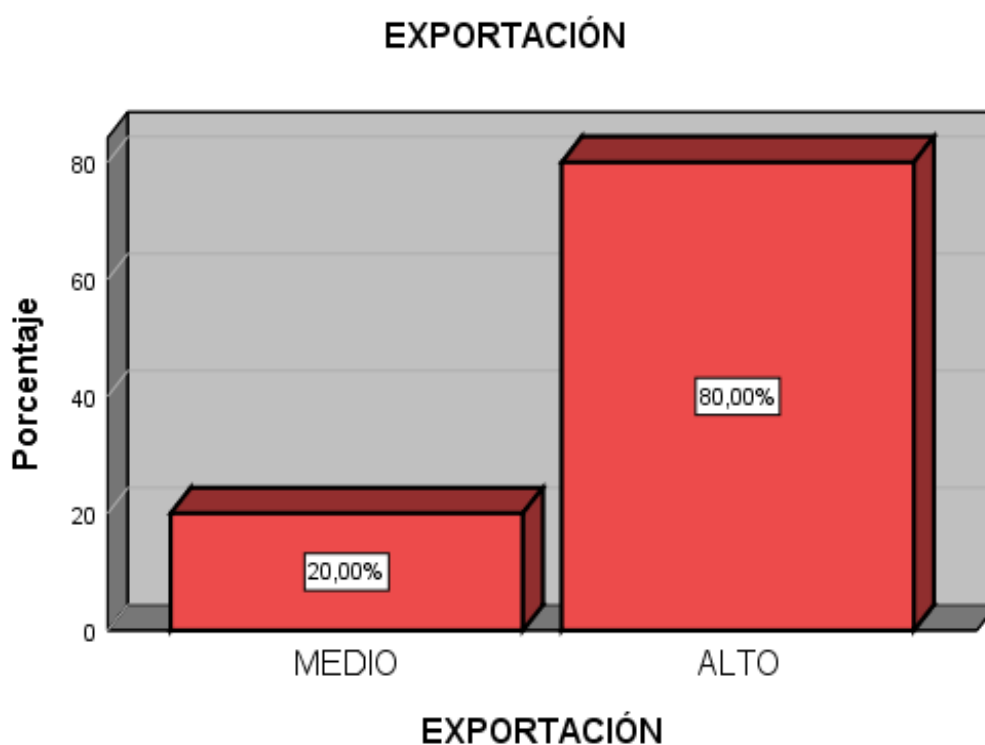
Figura 4: *Resultados de la dimensión Precio de Venta*

En la tabla y figura 4 se exhiben los resultados obtenidos de la dimensión precio de venta con 20 encuestados, determinando que el 20% es decir, 4 de los encuestados verifican un precio de venta medio, mientras que el 80% de los colaboradores perciben un nivel alto.

Tabla 5: *Resultados de la variable Exportación*

EXPORTACIÓN					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MEDIO	4	20,0	20,0	5,0
	ALTO	16	80,0	80,0	100,0
	Total	20	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

Figura 5: *Resultados de la variable Exportación*

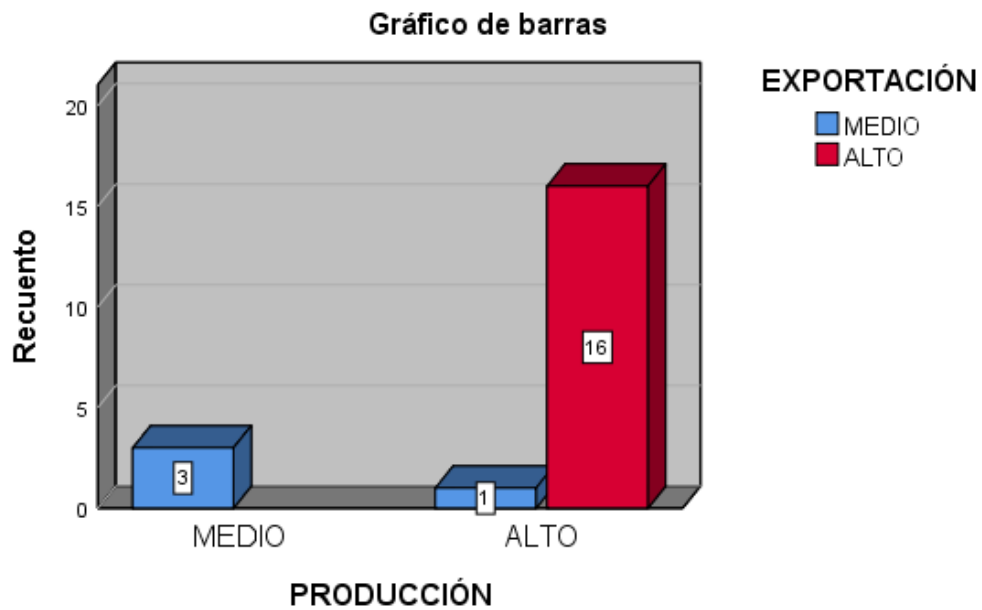
En la tabla y figura 5 se describe el resultado competente de la variable exportación exhibiendo que el 20% de los encuestados que es representada por 4 encuestado, indica que las exportaciones cuentan con un nivel medio, por otro lado, el 80% de los encuestados evidencian un alto nivel de exportación.

Se presenta los resultados del Análisis Bivariados

Tabla 6: *Tabla cruzada de las variables Producción y Exportación*

		EXPORTACIÓN			
		Medio	Alto	Total	
PRODUCCIÓN	Medio	Recuento	3	0	3
		% del total	15,0%	0,0%	15,0%
	Alto	Recuento	1	16	17
		% del total	5,0%	80,0%	85,0%
Total	Recuento	4	16	20	
	% del total	20,0%	80,0%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

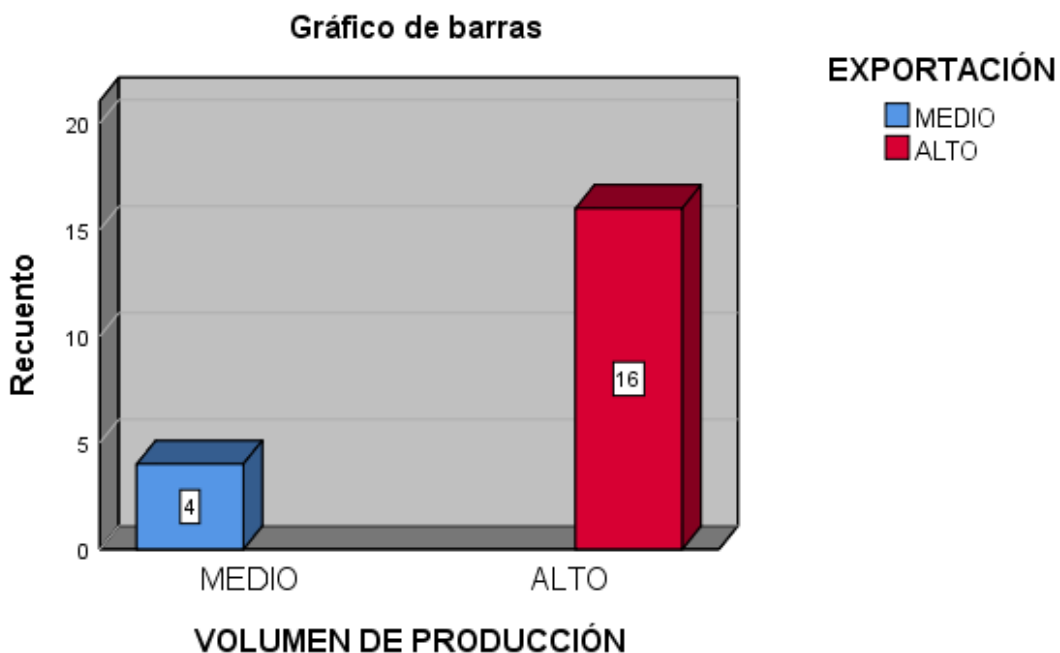
Figura 6: *Gráfico cruzado de las variables producción y exportación*

Tabla y figura 6 se exhibe una muestra de 20 colaboradores donde el 15% indican que producción y exportación presenta un nivel medio, mientras que el 85% señalaron que hay un nivel alto entre variables. Lo cual da entender que existe una correlación positiva entre variables, ya que mayor producción, mayor será la exportación.

Tabla 7: *Tabla cruzada de la dimensión volumen de producción y la variable exportación*

		EXPORTACIÓN			
		Medio	Alto	Total	
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	Medio	Recuento	4	0	4
		% del total	20,0%	0,0%	20,0%
	Alto	Recuento	0	16	16
		% del total	0,0%	80,0%	80,0%
Total		Recuento	4	16	20
		% del total	20,0%	80,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

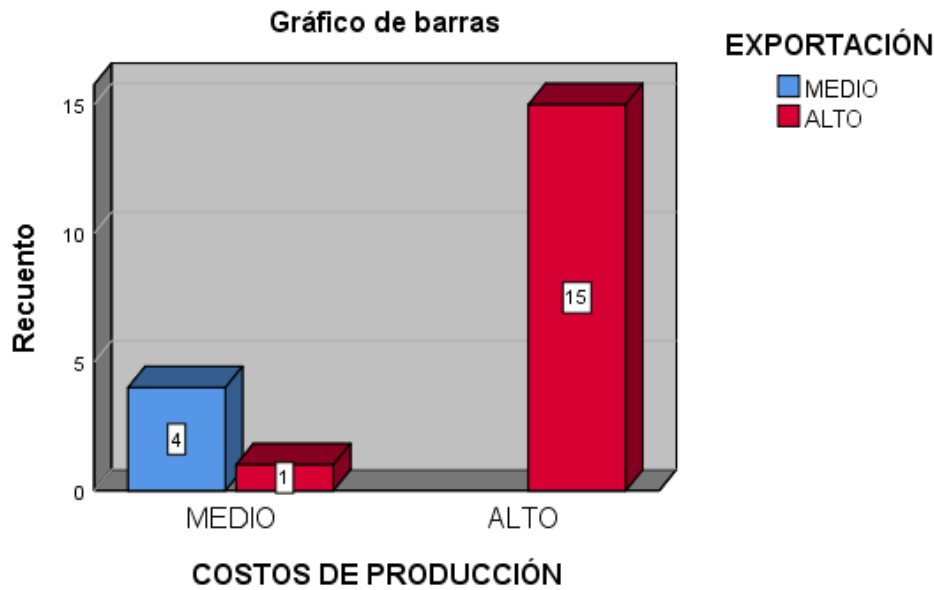
Figura 7: *Gráfico cruzado de la dimensión volumen de producción y la variable exportación*

Tabla y figura 7 se evidencia que de los 20 colaboradores encuestados el 20% indica que hay una relación media entre dimensión y variable, mientras el 80% expresa que hay una relación positiva alta entre ambos. Lo que significa que mientras mejore el volumen de producción mejorara la exportación.

Tabla 8: *Tabla cruzada de la dimensión costos de producción y la variable exportación*

		EXPORTACIÓN			
		Medio	Alto	Total	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	Medio	Recuento	4	1	5
		% del total	20,0%	5,0%	25,0%
	Alto	Recuento	0	15	15
		% del total	0,0%	75,0%	75,0%
Total		Recuento	4	16	20
		% del total	20,0%	80,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

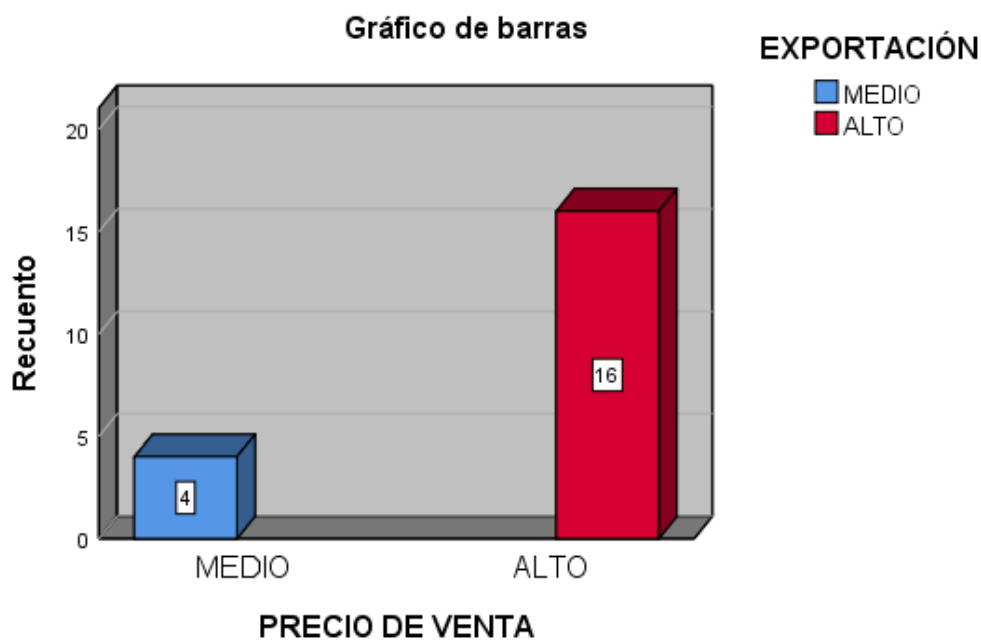
Figura 8: *Gráfico cruzado de la dimensión volumen de producción y la variable exportación*

Tabla y figura 8 se evidencia que de los 20 colaboradores encuestados el 25% indica que hay una correlación media entre variable y dimensión, en tanto el 75% expresa que hay una relación positiva entre ambos. Lo que significa que mientras mejore los costos de producción mejorara la exportación.

Tabla 9: Tabla cruzada de la dimensión precio de venta y la variable exportación

		EXPORTACIÓN			
		Medio	Alto	Total	
PRECIO DE VENTA	Medio	Recuento	4	0	4
		% del total	20,0%	0,0%	20,0%
	Alto	Recuento	0	16	16
		% del total	0,0%	80,0%	80,0%
Total		Recuento	4	16	20
		% del total	20,0%	80,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia SPSS Statistics 25



Fuente: SPSS Statistics 24

Figura 9: Gráfico cruzado de la dimensión precio de producción y la variable exportación

Tabla y figura 9 se evidencia que de los 20 colaboradores encuestados el 20% indica que hay una conexión media entre variable y dimensión, mientras el 80% expresa que hay una relación positiva entre ambos. Lo que significa que mientras mejore el precio de venta mejorara la exportación.

A continuación, se presenta los resultados del análisis inferencial de la variable producción y exportación

Hipótesis General

Ha: Producción se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Ho: Producción se relaciona negativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Tabla 10: *Correlación de las variables Producción y Exportación*

			PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,840**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	,840**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

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

Fuente: Elaboración Propia SPSS Statistics 25

A través de los resultados obtenidos, se evidencia en la tabla 10 el nivel de correlación entre las dos variables estudiadas por el Rho de Spearman = 0,840 con una significancia bilateral = 0,01 siendo inferior a 0,05, frente a ello se observa un nivel de correlación positiva alta, de modo que, se desvalora la hipótesis nula y admite la alterna; podemos decir entonces que Producción se conecta significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Hipótesis Específicas 1

Ha: Volumen de producción se relación significativa con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Ho: Volumen de producción se relaciona negativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Tabla 11: *Correlación de la dimensión volumen de producción y Exportación*

		VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN	
Rho de Spearman	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	Coefficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	20	20
	EXPORTACIÓN	Coefficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	20	20

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

Fuente: Elaboración Propia SPSS Statistics 25

De los resultados obtenidos, se evidencia en la tabla 11 el nivel de correlación entre las dos variables estudiadas por el Rho de Spearman = 1,000 con un nivel de significancia= 0,01 frente a ello se observa un nivel de correlación alta, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y admite la alterna; podemos decir entonces que Volumen de producción se conecta significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019.

Hipótesis Específicas 2

Ha: Costos de producción se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

Ho: Costos de producción se relaciona negativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

Tabla 12: *Correlación de la dimensión costos de producción y Exportación*

			COSTOS DE PRODUCCIÓN	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	COSTOS DE PRODUCCIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,866*
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	20	20
	EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	,866*	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia SPSS Statistics 25

De los resultados obtenidos, se evidencia en la tabla 12 el nivel de correlación entre las dos variables estudiadas por el Rho de Spearman = 0,866 con un nivel de significancia= 0.05 frente a ello se observa un nivel de correlación alta, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y admite la hipótesis alterna; podemos decir entonces que costos de producción se correlaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

Hipótesis Específicas 3

Ha: Precio de venta se relaciona significativamente con exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

H0: Precio de venta se relaciona negativamente con exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

Tabla 13: *Correlación de la dimensión precio de venta y Exportación*

			PRECIO DE VENTA	EXPORTACIÓN
Rho de Spearman	PRECIO DE VENTA	Coeficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	20	20
	EXPORTACIÓN	Coeficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	.	.
		N	20	20

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

Fuente: Elaboración Propia SPSS Statistics 25

De los resultados obtenidos, se evidencia en la tabla 13 el nivel de correlación entre las dos variables estudiadas por el Rho de Spearman = 1,000 con un nivel de significancia= 0,01 frente a ello se observa un nivel de relación positiva alta, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y admite la hipótesis alterna; podemos decir entonces que precio de venta se relaciona significativamente con la exportación de productos no tradicionales - Quinoa de la empresa Colorexa SAC al mercado estadounidense 2019.

V. DISCUSIÓN

En función del objetivo e hipótesis general se infirió que producción con la exportación de productos no tradicionales – Quinua de la empresa Colorexsa SAC al mercado estadounidense 2019 es significativa, ya que del 100% de los encuestados, el 15% (3) indicaron que existe un nivel medio y el 85% (17) afirmaron que existe un nivel alto entre producción y exportación. Teniendo como base los resultados obtenidos se puede afirmar que se evidencia una relación significativa entre ambas variables ya que el coeficiente de correlación fue de ,840 con un nivel de significancia= 0,01, lo cual se rechaza la hipótesis nula y se admite la alterna, es decir mientras mejore la producción, mejorará la exportación. Dichos resultados se corroboran con los de Carrascal (2018) en su tesis titulada productividad agrícola y exportación de la quinua, teniendo como propuesta verificar si se evidencia una correlación entre productividad agrícola y la exportación de la Quinua a lo que se concluye que si existe relación de ambas variables ya que a medida que la producción aumente de igual manera las exportaciones crecen.

En relación con el objetivo e hipótesis específico 1, se dio a demostrar que la dimensión volumen de producción se relaciona de manera significativa con la variable exportación de la empresa Colorexsa S.A.C, revelaron que del 100% de los colaboradores encuestados, el 80% (16) indicaron un nivel alto mientras que el 20% (4) señalaron un nivel medio entre volumen de producción y la variable exportación. Con los resultados obtenidos a través del coeficiente Rho Spearman fue de $r = 1,000$ dando a demostrar que existe una relación entre dicha dimensión y variable, mientras que el nivel de significancia es de 0,01 por debajo de 0.05, dicho suceso permite optar por la hipótesis alterna señalando que el volumen de producción se relaciona de manera significativa con la exportación de productos no tradicionales- Quinua de la empresa Colorexsa S.A.C al mercado estadounidense 2019, quedando negada la hipótesis nula. Los resultados se corroboran con la de Ríos (2018) en su tesis indica que el volumen de producción en los principales departamentos hubo aumento constantemente en dichos años, pero solo en Puno y Ayacucho se mantuvo estable. concluyendo que se acepta

su hipótesis alterna ya que hay una creciente significativa en volumen de producción teniendo como líder a Puno con 57.2 y Ayacucho con 91% ya que el sembrío es de forma natural.

Respecto al objetivo e hipótesis específico 2 se determinó en este estudio por parte de 20 encuestados que tiene una relación positiva entre la dimensión costos de producción y la variable exportación de los productos no tradicionales – Quinoa de la empresa Colorexa S.A.C al mercado estadounidense 2019, el 75% (15) indicaron que existe una relación significativa de nivel alto mientras que el 25% (5) señala que es de nivel medio. A través de los resultados del coeficiente de Rho Spearman se obtuvo una correlación de ,866, lo cual demuestra un nivel positivo moderado y una significancia bilateral de 0,05, teniendo estos resultados se decidió rechazar la hipótesis nula y optar por la alterna. Dicho resultado se sostiene con la investigación de Vilca (2016) indica que existe una preocupación en cuanto a los costos de cultivo ya que influye en los costos de producción para la comercialización en el mercado territorial y exterior, teniendo en cuenta que solo el 15.1% de los encuestados tiene conocimiento en los costos invertidos para la producción de un producto mientras el 84,9% ya que no cuentan con un área de contabilidad no tienen idea alguna, tomando en cuenta este estudio el autor concluye que si cuentan con un personal calificado para la ayuda de los costos del proceso productivo esto beneficiara a los productores para que su comercialización internacional sea de manera adecuada y así mejorar las utilidades de los agricultores.

En relación con el objetivo e hipótesis específico 3 se afirma que por parte de la dimensión precio de venta y la variable exportación cuentan con una relación positiva, por un total de 20 encuestados en dicho periodo de los cuales el 80% (16) indicaron que cuenta con un nivel alto, mientras que el 20% (4) señalaron un nivel medio. Con dichos resultados se indicó que existe una relación confiable alta ya que mientras mejore los precios de venta de igual manera aumentaran las exportaciones con un coeficiente de correlación de 1,000 y una significancia de 0,01, por tal motivo se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alterna indicando que precio de venta se relaciona de manera significativa con exportación de los productos no tradicionales –

Quinoa de la empresa Colorex S.A.C al mercado estadounidense 2019, dichos resultados se pueden corroborar con los de Medida (2018) indica que el precio de venta influye considerablemente con relación al gasto de producción que realizan indicando que el 36,9% de los productores prefieren venderlo a las asociaciones porque tienen una venta segura y precio estándar para la exportación ya que las asociaciones solo le dan un valor agregado para venderlo al mercado internacional, optando así por la hipótesis alterna y rechazando la nula tras los estudios previamente estudiados.

VI. CONCLUSIONES

Acorde de los resultados obtenidos y constatar la información, como primera conclusión indicar que si existe una correlación entre producción y exportación de productos no tradicionales – Quinoa, teniendo como resultado de relación de $r= 0,840$ y significancia de $0,01$, desvalorizando la hipótesis nula y optando la alterna la cual señala que existe una relación positiva entre producción y exportación de productos no tradicionales- Quinoa de la empresa Colorex S.A.C al mercado estadounidense 2019 la cual se observa en la tabla n°10, concluyendo que la producción influye directamente en las exportaciones de dicho producto, ya que si la producción de este grano andino mejora de igual manera se hará en las exportaciones.

Mediante los resultados obtenidos se verifica que hay una efectividad positiva entre la dimensión volumen de producción y la variable exportación con una relación positiva alta de $1,000$ y significancia de $0,01$ siendo inferior al valor $0,05$, por lo tanto, se niega la hipótesis nula y damos valor a la alterna el cual indica que existe una relación positiva entre volumen de producción con la exportación de productos no tradicionales – Quinoa de la empresa Colorex al mercado estadounidense, tal y como se muestra en la tabla n°11, concluyendo que si el volumen de producción mejora así sea de manera mínima habrá más posibilidades de exportar y conseguir nuevos mercados.

Como segundo punto específico se constata mediante los resultados obtenidos se constata que si existe una relación significativa entre la dimensión costos de producción y la variable exportación, teniendo como resultado de correlación alta de $0,866$ y un valor de significancia de 0.05 tal y como se indica en la tabla n°12, por lo tanto se desvaloriza la hipótesis nula y damos por aceptada la alterna que indica que existe una relación positiva entre costos de producción con exportación de los productos no tradicionales – Quinoa de la empresa Colorex al mercado estadounidense. Concluyendo que, si los costos productivos mejoran, esto daría un valor a las exportaciones de Colorex.

Para finalizar se demostró que a través de los resultados obtenidos existe una relación positiva entre la dimensión precio de venta y la variable exportación de la empresa

Colorexa S.A.C. Teniendo en cuenta que si el precio de venta se mejore a través de periodos esto da cavidad que aumente las exportaciones no solo aun mercado especifico si no se amplíe la cartera de cliente. Con el coeficiente de Rho Spearman se obtuvo como resultado una conexión positiva alta con 1,000 y un nivel de significancia de 0.001 tal y como se muestra en la tabla n°13 la cual señala que el precio de venta se relaciona significativamente con exportación de productos no tradicionales – Quinoa de la empresa Colorexa S.A.C al mercado estadounidense 2019.

VII. RECOMENDACIONES

Seguidamente de las conclusiones, utilizando nuestros resultados se recomienda que, por parte del Ministerio de Agricultura y Riego, así como PROMPERU y MINCETUR brinden la ayuda, información y capacitación necesaria a las compañías agroexportadoras que están en el rubro en la producción y exportación de este grano andino que al pasar de los años ha ascendido y puedan optar por mejores técnicas estratégicas y así mejorar la producción y exportación y esto hará que el producto llegue a más países. De igual manera ayudar a los pequeños productores que no cuentan con dicha información y prefieren vender a bajo precio este grano peruano a las asociaciones para que ellos lo exporten.

Se recomienda a las empresas agroexportadores que cuenten con el personal calificado para ayudar a reducir los costos de producción, invirtiendo en la tecnología, máquinas y formación técnica que ayuden disminuir algunos costos para que de esta manera las empresas cuenten con un margen de ganancias, pero sin dejar de lado el carácter orgánico de la quinua peruana.

Se recomienda poder brindar capacitaciones a sus colaboradores, creando estrategias de manera eficaz para que estén preparados ante cualquier circunstancia en nivel de competencias y optar por resultados que ayuden a que la empresa tenga ganancias y no pérdidas o disminución en sus exportaciones.

Se recomienda que el Estado debería incluir en la lista de desayunos o almuerzos de los programas sociales de alimento como Qali Warma este producto y así motivar el consumo de este grano andino en la población territorial para que así el consumo pueda regularizar su precio.

VIII. REFERENCIAS

- Atanacio, H. (2010). *Diccionario Empresarial*. Editorial Fecat EIRL.
- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigación*. (6ª Edición). Editorial Episteme.
- Baena, V. y Moreno, M. (2010). *Instrumentos de marketing*. Decisión sobre productos, precio, distribución, comunicación y marketing directo. Barcelona: UOC.
- Baena, P. G (2014). *Metodología de la investigación*. Grupo Editorial Patrial.
<https://bit.ly/2VJeMib>
- Bernal, C (2010) *Metodología de la Investigación*. Pearson.
- Bernal, C (2006) *Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. (2ª Edición) Person. <https://bit.ly/2ZA9oPS>
- Calvo, L y Lorenzo, J. (2006). *Microeconomía: Consumo y producción*.
- Cárdenas, D. O. (2016). *Exportación de la quinua y su efecto en el sector agrícola de Bolivia en el periodo 2000 – 2015* [tesis de licenciatura, Universidad Mayor de San Andrés]. Repositorio institucional UMSA. <https://bit.ly/3dZ7CNo>
- Carrascal, P. K. (2018). *Productividad agrícola y exportación de la Quinua en los países de América del sur durante el periodo 2008-2016* [tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV. <https://bit.ly/2NXpiyg>
- Carrasco, S. (2009) *Metodología de la investigación científica*. Editorial San Marcos
- Carvajal, R. E. (2016). *Exportación de la quinua para el crecimiento económico y productivo de Bolivia* [tesis de licenciatura, Universidad Mayor de San Andrés]. Repositorio institucional UMSA. <https://bit.ly/31X4yPx>
- Daniels, P. (2010). *La contabilidad Nacional*. 3 edición. Editorial ABYA YALA.
- Díaz, V. (2001). *Diseño y elaboración de cuestionarios para la investigación comercial*. Esic Editorial

- Exportación de quinua supero las 48 mil toneladas el 2019 (30 de enero del 2020). Agronoticias revista para el desarrollo. <https://bit.ly/3iunjiU>
- Fresh Fruit expertos en inteligencia comercial. (s. f). *Arriba la quinua orgánica*. Consultado el 20 mayo 2020. <https://bit.ly/2VMdLWO>
- Galarza, P. J. (2015). *Exportaciones no tradicionales ecuatorianas y su evolución en el periodo 2001 – 2013* [tesis de licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio institucional PUCE. <https://bit.ly/2CaLBh5>
- García. C. (2008). *Contabilidad de costos 3era edición*. <https://bit.ly/3gw8Lxh>
- García, F. (2004). *Recomendaciones metodológicas para el diseño de un cuestionario*.
- García, L. (2017). Muestreo probabilístico y no probabilístico. Teoría. <https://bit.ly/2BDk6wU>
- García, V. (2015). *Análisis Financiero: un enfoque integral*. Grupo Editorial Patria S.A.
- Gómez, M.M (2006) Introducción a la metodología de la investigación científica (1ª edición) Editorial Brujas. <https://bit.ly/2NV4yqL>
- Gonzales, et al. (2009). *Introducción a la economía (2ª ed.)*. Pearson educación
- Globally Cool (s. f). *Potencial del Mercado peruano de quinua y tara 2020-2025*. Consultado el 01 de mayo 2020. <https://bit.ly/3iyJVi6>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. (5ª ed.). Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la Investigación*. (6ª. Ed.). Mc Graw Hill
- Horngren, C. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Editorial Pearson. <https://bit.ly/38s098h>
- Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. *El ABC de las cuentas nacionales*. 2ª edición. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo.

- Jerez, J. y García, A. (2010). *Marketing Internacional para la expansión de la empresa.*: ESIC.
- Ku Soria, P. (2017). *Perú Como Primer Exportador De Quinoa A Nivel Mundial. Quipukamayoc*, 25(47), 75-83.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13805>
- Lerma, A. & Márquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional* (4ª ed.). Cengage Learning Editores. <https://bit.ly/2CaDTn6>
- Leon, P., Marconi, R. (1999). *Contabilidad nacional: teoría y métodos*. (3.ª ed.). ABYA-YALA. <https://bit.ly/3dUYwKA>
- López, J. (1998). *Procesos de investigación*. Caracas. Panapo.
- Malhotra, N (2004). *Investigación de mercados un enfoque aplicativo*. (4.ª ed.). Pearson education. <https://bit.ly/3e1MZjB>
- Márquez, C y Lerma, A. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. 4º edición. Pág. 539.
- McInaghan, J. (1993). *Guía de las estadísticas sobre la distribución geográfica del comercio*. <https://bit.ly/2BDmYKd>
- Medina, C. T. (2018). *Exportación y demanda de consumo de la Quinoa en el Cantón de Colta periodo 2016 - 2017* [tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio institucional UNACH. <https://bit.ly/2ZE4zVG>
- MEF. (2014). *Sistema de Gestión Presupuestal*. <https://bit.ly/2BCj6FM>
- Mincetur declaró a la quinoa como producto bandera (25 mayo 2013). Agencia peruana de noticias. <https://bit.ly/2YWPxLo>
- Mincetur: Perú está camino a ser despensa del mundo. (22 de febrero del 2020). Diario El Peruano. <https://bit.ly/2NX1hY1>
- Ministerio de Agricultura y Riego (20 febrero 2018). Historia de la quinoa. <https://bit.ly/2NWZHFz>
- Morales et ál. (2016). *Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico ecuatoriano periodo 2007 – 2014* [tesis de licenciatura,

Universidad Nacional de Chimborazo]. Repositorio institucional UNACH.
<https://bit.ly/3e3e1qC>

Muñoz, D. (2009). *Administración de operaciones enfoque de procesos de negocio*. México. Cengage Learning Editores.

Organización de las naciones unidas para la alimentación y agricultura (2016). *Guía de cultivo de la quinua*. <https://bit.ly/3iwAVu4>

Organización Mundial del Comercio (OMC) (2017). *Informe anual*
<https://bit.ly/2AvQ8dN>

Pantoja, A. A. (2018). *Exportaciones de las principales empresas peruanas exportadoras de quinua hacia los Estados Unidos 2013 – 2017* [tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. Repositorio institucional UCV.
<https://bit.ly/2YYPwGP>

Pedroza, H y Dicovskyi, L. (2006). *Sistema de análisis estadístico con SPSS*.
<https://bit.ly/3e1L0LW>

Pérez, R. (2010). *Nociones Básicas de estadística*. Sitio web: <https://bit.ly/32rd1GW>

Perú se mantiene como primer productor y exportador mundial de quinua y supera a Bolivia (25 diciembre 2017). Diario Gestión. <https://bit.ly/2Bx2MtA>

Quinua peruana: Situación actual y perspectiva en el mercado nacional e internacional (s. f). Estudio técnico. Consultado el 17 de mayo del 2019. <https://bit.ly/2ZAxt9b>

Quinua peruana contará con certificación para asegurar su calidad e incrementar su competitividad (26 de noviembre 2019). Diario Gestión. <https://bit.ly/3dZoK5E>

Quinua (s. f). *Año internacional de la quinua 2013*. Consultado 18 de mayo 2020.
<https://bit.ly/2VHflJB>

Render, Barry y Heizer (2007). *Administración de la producción*. 1ra ed. Pearson educación

- Ríos, P. J. (2018). *Exportación de la quinua de los principales países y la producción de los principales departamentos productores del Perú en el periodo 2010-2017* [tesis de licenciatura, Universidad César Vallejo]. Reposito UCV. <https://bit.ly/2C2NsVt>
- Ruiz, C (2013). *Instrumentos y técnicas de investigación educativa*. <https://bit.ly/3gqR6an>
- Quinua peruana contará con certificación para asegurar su calidad e incrementar su competitividad (26 de noviembre 2019). Diario Gestión. <https://bit.ly/3dZoK5E>
- Sampieri, H. (2010). *Metodología de la investigación*. Editores.
- Sembrar 100 (s. f). Guía completa sobre como sembrar Quinua: paso a paso. Consultado el 15 de mayo 2019. <https://bit.ly/2De8lO5>
- Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua (2014). Documento conjunto FAO – ALADI. <https://bit.ly/3f2CRlx>
- Toro, I y Parra, R (2006). *Método y conocimiento: Metodología de la Investigación*, 1° edición.
- Vilca, H. S. (2016). *Los precios de cultivo y la exportación de la quinua en la cooperativa agraria de producción orgánica señor de Huanca Caposh del distrito San Salvador- Cusco, durante el año 2015* [tesis de licenciatura, Universidad Andina del Cusco] Repositorio institucional UAC. <https://bit.ly/2YZbSbh>

ANEXOS

Anexo 1: Operacionalización de la variable 1: Producción

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Producción	<p>Horngren. et ál. (2007, p. 4) indican que producción es la adquisición y transformación de un producto o servicio tomando en cuenta distintos factores que influyen en el tamaño del producto, los costos al igual que el precio para obtener un producto final admisible al consumidor.</p>	<p>En la presente investigación se llevará a cabo una encuesta utilizando el cuestionario como instrumento, donde se tomará en cuenta los indicadores.</p>	Volumen de producción	Capacidad de producción, tiempo de producción	<p>Escala de Likert</p> <p>1= Nunca 2=Casi nunca 3= A veces 4=Casi siempre 5=Siempre</p> <p>Ordinal</p>
			Costo de producción	Mano de obra Materia prima Costos indirectos	

Fuente: Elaboración Propia

Operacionalización de la variable 2: Exportación

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Escala de Medición
Exportación	Lerma y Márquez (2010, p. 539) nos señalan que la exportación es la extracción de un producto o servicio con destino a otro país legalmente que se determina por la magnitud, los costos necesarios y el importe monetario requerido. Tener un negocio con actividad en el extranjero establece oportunidades.	En la presente investigación se llevará a cabo una encuesta utilizando el cuestionario como instrumento, donde se tomará en cuenta los indicadores.	Volumen de exportación	Volumen exportado en TM Volumen exportado en unidad monetaria	Escala de Likert 1= Nunca 2=Casi nunca 3= A veces 4=Casi siempre 5=Siempre Ordinal
			Costo de exportación	Valor FOB exportado	
			Precio de exportación	Precio de venta Demanda	

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

ENCUESTA PARA EL ÁREA DE PRODUCCIÓN						
<p>ESTIMADO(A): La presente encuesta tiene como propósito obtener información acerca de la Cadena Logística que es una de las variables de mi proyecto de investigación. INSTRUCCIONES: Las siguientes preguntas deben ser marcadas con (X) según su respuesta. Totalmente en desacuerdo (1) En desacuerdo (2) Parcialmente de acuerdo (3) De acuerdo (4) Totalmente de acuerdo (5)</p>						
CUESTIONARIO						
VARIABLE: PRODUCCIÓN						
DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE LA ESCALA				
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN					
	1. Considera usted que la empresa cuenta con la adquisición de maquinaria para producir.					
	2. La empresa realiza el mantenimiento cada cierto tiempo a sus maquinas					
	3. Cree usted que la empresa cuenta con liquidez para la producción.					
	TIEMPO DE PRODUCCIÓN					
	4. Ud. Considera que cuenta con el operario idóneo para concluir a tiempo la producción del día					
5. La empresa realiza capacitaciones constantemente para poner en práctica lo aprendido durante la producción.						
6. Cree usted que el supervisor a cargo utilice de manera eficaz el plan de producción para culminar a tiempo.						
COSTO DE PRODUCCION	MANO DE OBRA					
	7. Las horas de mano de obra dedicada a la producción les permiten ser eficientes					
	MATERIA PRIMA					
	8. La empresa cuenta con una cartera de proveedores tomando en cuenta la calidad, oportunidad y precio de la materia prima.					
	9. Cuenta con la cantidad suficiente de materia prima para la producción del día.					
	COSTOS INDIRECTOS					
10. La empresa cuenta con local propio para minimizar los costos de producción						
11. Usted considera que la empresa cuente generadores en caso de un apagón.						
PRECIO DE VENTA	COSTO UNITARIO					
	12. Considera que el costo unitario es adecuado en cuanto a la cantidad producida.					
	13. La empresa cuenta con un presupuesto fijo por producción unitaria.					
	COSTO TOTAL					
	14. La empresa estima con un sistema de costo en base a experiencia productiva.					
15. Considera usted que los costos son elevados a comparación de otras empresas.						

ENCUESTA PARA EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

ESTIMADO(A):

La presente encuesta tiene como propósito obtener información acerca de la Exportación que es una de las variables de mi proyecto de investigación.

INSTRUCCIONES: Las siguientes preguntas deben ser marcadas con (X) según su respuesta.

Totalmente en desacuerdo (1) En desacuerdo (2) Parcialmente de acuerdo (3) De acuerdo (4) Totalmente de acuerdo (5)

CUESTIONARIO

VARIABLE: EXPORTACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	VALORES DE LA ESCALA				
		Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
		1	2	3	4	5
VOLUMEN DE EXPORTACIÓN	VOLUMEN EXPORTADO EN TM					
	1. Considera usted que la magnitud exportada incrementa y da rentabilidad a la empresa.					
	2. Está de acuerdo que el volumen exportado en toneladas depende de la capacidad de producción y almacenaje de la empresa.					
	3. Está de acuerdo que el volumen exportado en TM depende de la cantidad solicitada por parte del importador.					
	VOLUMEN EXPORTADO EN UNIDADES MONETARIAS					
	4. Considera usted que el valor monetario de la empresa se mide por las exportaciones.					
VALOR DE EXPORTACIÓN	VALOR FOB EXPORTADO					
	7. Está de acuerdo que el valor FOB es el costo de del producto más todos los gastos incurridos para su exportación					
	8. La empresa cuenta con un agente de aduana confiable para realizar el proceso de exportación.					
	PRECIO DE VENTA					
PRECIO DE EXPORTACIÓN	9. Cuenta con variedad de promociones en los precios de sus ventas					
	10. Usted considera que la calidad del producto influye al definir el precio de venta.					
	DEMANDA					
	11. Considera que el producto en sus distintas presentaciones tiene alta demanda actualmente.					
	12. Cuenta con los proveedores suficientes para satisfacer la demanda.					

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dra. Michela Maguina Mary Hellen
 I.2. Especialidad del Validador: Docente Administración de la Educación
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: Andrés Tancmeque, Denza Estefany.

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				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 15 de NOVIEMBRE del 2019.



Firma de experto informante

DNI: 41478652

Teléfono: 995 807 023

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: PRODUCCION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9		✓	
Ítem 10		✓	
Ítem 11		✓	
Ítem 12	✓		
Ítem 13	✓		
Ítem 14	✓		
Ítem 15		✓	

Variable 2: EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8		✓	
Ítem 9		✓	
Ítem 10	✓		
Ítem 11		✓	
Ítem 12	✓		

Firma de experto informante



DNI: 41478652
Teléfono: 995801023

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN
I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Ofarda Chávez, Maribel Juliana
 I.2. Especialidad del Validador: Magister en Administración
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente UCV
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento Antvrez Faromeque Janira Estefany

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				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					80%	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

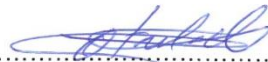
¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 18 de Noviembre del 2019.



Firma de experto informante

DNI: 46103309
 Teléfono: 961783215

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: PRODUCCION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		
Ítem 13		✓	
Ítem 14		✓	
Ítem 15		✓	

Variable 2: EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5		✓	
Ítem 6		✓	
Ítem 7		✓	
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10		✓	
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		



Firma de experto informante

DNI: 46103309
 Teléfono: 961783215



INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Doris Alvarado Pach
- I.2. Especialidad del Validador: M. de Administración y RR.HH.
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC - UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Antonio Faromague, Sonia Estefany

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				✓	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				✓	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				✓	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				✓	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				✓	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				✓	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				✓	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				✓	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				✓	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				✓	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					✓	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

.....

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Los Olivos, 18 de Noviembre del 2019.

[Firma manuscrita]

Firma de experto informante

DNI: 09561796

Teléfono: 995 461 549

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: PRODUCCION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12		✓	
Ítem 13		✓	
Ítem 14		✓	
Ítem 15		✓	

Variable 2: EXPORTACION

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	✓		
Ítem 2	✓		
Ítem 3	✓		
Ítem 4	✓		
Ítem 5	✓		
Ítem 6	✓		
Ítem 7	✓		
Ítem 8	✓		
Ítem 9	✓		
Ítem 10	✓		
Ítem 11	✓		
Ítem 12	✓		

.....

 Firma de experto informante

DNI: 09561796

Teléfono: _____

Resultados de juicio de expertos

VALIDADOR	GRADO	PROMEDIO
Michca Maguiña, Mary Hellen	Doctora	80%
Berta Hinostroza, Paul	Magister	80%
Otárola Chávez, Maribel Juliana	Magister	80%

Fuente: Elaboración propia

Rangos de fiabilidad

COEFICIENTES DE ALFA DE CRONBACH	
Excelente	Coeficiente alfa >.9
Bueno	Coeficiente alfa >.8
Aceptable	Coeficiente alfa >.7
Cuestionable	Coeficiente alfa >.6
Pobre	Coeficiente alfa >.5

Fuente: Ruiz, C (2013).

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100
	Excluido	0	0
	Total	20	100

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

Fuente: IBM SPSS

Estadísticas de fiabilidad con Alfa de Cronbach; Producción

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,932	15

Fuente: IBM SPSS

De acuerdo con los resultados obtenidos al procesar los datos de encuesta, dio como resultado en la variable producción 0.932 demostrando así que el instrumento es válido y tiene una confiabilidad buena. Por lo tanto, el instrumento se puede aplicar.

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100
	Excluido	0	0
	Total	20	100

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

Fuente: IBM SPSS

Estadísticas de fiabilidad con Alfa de Cronbach: Exportación

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,823	12

Fuente: IBM SPSS

De acuerdo con los resultados obtenidos al procesar los datos de encuesta, dio como resultado en la variable exportación 0.823 demostrando así que el instrumento es válido y tiene una confiabilidad buena. Por lo tanto, el instrumento se puede aplicar.

Base de datos

*SPSS FINAL.sav [ConjuntoDatos0] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

1: VAR00023 4 Visible: 32 de 32 variables

	V R	VA R000	V R	V R	V R	V R	V R	V R	VA R000	VA R001	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	VA R002	V R	V R	V R	VA R006	V R	V1	D1	D2	D3	V2							
1	5	4	4	4	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	2	1	5	3	3	3	3				
2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	4	4	4	2	2	2	2	2		
3	4	4	5	4	4	4	2	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	3	3	2	3	3	3				
4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	5	2	2	5	3	3	3	3			
5	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	4	5	3	3	3	3		
6	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	2	2	2	2		
7	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	3	3	3
8	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	5	2	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	4	3	3	3	3	
9	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	
10	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	2	5	4	5	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	2	2	4	3	3	3	3	3		
11	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	3	3	3	3	3		
12	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	4	2	3	2	4	2	4	2	3	2	2	2	2	2	
13	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3		
14	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3		
15	4	4	5	5	4	3	5	5	4	3	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3	
16	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	4	3	2	5	3	3	3	3	3		
17	4	4	5	5	3	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3	
18	4	4	5	5	4	4	5	5	4	3	5	5	4	2	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	3	3	3	3	3	
19	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3	
20	2	4	2	5	2	4	2	5	2	4	2	5	2	4	2	5	2	4	2	5	2	4	2	5	2	4	2	5	5	4	5	2	2	2	2	2	
21																																					
22																																					

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:O Mostrar escritorio

ES 02:22 p.m. 01/07/2020



1: VAR00023 4 Visible: 32 de 32 variables

	V R	VA RC 000	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	VA RC 000	VA RC 001	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	V R	VA R00 021	V R	V R	V R	VA R00 026	V R	V1	D1	D2	D3	V2		
1	Sie...	Casi...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Casi...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	S...	Ca...	Ca...	Ca...	N...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO		
2	A v...	A ve...	A v...	Ca...	A v...	A v...	A v...	Ca...	A ve...	A ve...	A v...	Ca...	A v...	A v...	A v...	Ca...	A v...	A v...	A v...	Ca...	A...	A v...	A v...	Ca...	Ca...	C...	Ca...	MED...	MED...	MED...	ME...	MED...
3	Ca...	Casi...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Ca...	Ca...	Casi...	Casi...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	C...	Ca...	Sie...	Ca...	S...	Ca...	ALTO	ALTO	MED...	AL...	ALTO	
4	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Ca...	Ca...	Sie...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
5	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	C...	Sie...	Sie...	Ca...	A v...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO
6	Ca...	Casi...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	Ca...	A v...	Casi...	Casi...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	A v...	C...	Ca...	Ca...	A v...	C...	Ca...	ALTO	MED...	MED...	ME...	MED...		
7	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Casi...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
8	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
9	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Casi...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
10	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Casi...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	S...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
11	Sie...	Casi...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Casi...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	Sie...	Ca...	S...	Ca...	Sie...	Ca...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
12	A v...	Casi...	Ca...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	Ca...	A ve...	Casi...	Ca...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	Ca...	A v...	Ca...	Ca...	Ca...	A...	Ca...	Ca...	Ca...	C...	Sie...	MED...	MED...	MED...	ME...	MED...	
13	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	S...	Sie...	Sie...	Ca...	A...	A v...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO		
14	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Casi...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	Sie...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
15	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	A v...	Sie...	Sie...	Casi...	A ve...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
16	Ca...	Casi...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Casi...	Casi...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	C...	Ca...	Ca...	A v...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO		
17	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	A v...	Ca...	Sie...	Sie...	Casi...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
18	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Casi...	A ve...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
19	Ca...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Casi...	Casi...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	Ca...	Ca...	Sie...	Sie...	C...	Ca...	Sie...	Sie...	S...	Sie...	ALTO	ALTO	ALTO	AL...	ALTO	
20	Ca...	Casi...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Casi...	Casi...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	Ca...	Ca...	Ca...	Sie...	C...	Ca...	Ca...	Sie...	C...	Sie...	MED...	MED...	MED...	ME...	MED...	
21																																
22																																

Vista de datos Vista de variables