

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

**“PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CEBOLLA
AMARILLA DULCE DE LA EMPRESA SHUMAN
PRODUCE PERU SAC, AL MERCADO DE ESTADOS
UNIDOS - 2021”**

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autora:

Karla Elizabeth Jara Gonzalez

Asesor:

Mg. Cesar Eduardo Lavado Bocanegra

<https://orcid.org/0000-0002-2931-6485>

Lima - Perú

JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	Gustavo Isaac Barrantes Morales	40957810
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 2	Víctor Hugo Haro Hidalgo	09862514
	Nombre y Apellidos	N° DNI

Jurado 3	Juan Carlos Ganoza Aleman	30835154
	Nombre y Apellidos	N° DNI

DEDICATORIA

A Dios, por ser la luz que ilumina mi camino.
Mis padres Carlos y Sandra, que me enseñaron a salir
adelante a pesar de las adversidades del día a día.
A mis hermanas, Linda, Sandra y Nicole,
por apoyarme incondicionalmente.
A mi mejor amiga y confidente Ariana, por acompañarme
en cada paso que doy y motivarme a seguir adelante.
Gracias a todos por ser parte de este logro profesional.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a muchas personas por su apoyo, ánimo y, sobre todo
la compañía durante esta etapa de mi vida.

A todas mis amistades, en especial a mi mejor amiga Ariana,
por su carisma, paciencia, estima e incondicionalidad.

A mis padres y hermanas, por enseñarme a valorar
cada día y no darme por vencida.

A todos mis docentes, por brindarme sus conocimientos, en especial
a mi asesor Cesar, por su dedicación y tiempo en todo este proceso.

Gracias a todos por todo su apoyo.

TABLA DE CONTENIDOS

JURADO EVALUADOR	2
DEDICATORIA	3
AGRADECIMIENTO	4
ÍNDICE DE TABLAS	6
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	8
ABSTRACT	9
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	10
1.1. Realidad Problemática.....	10
1.2. Formulación del Problema	37
1.3. Objetivos.....	37
1.4. Hipótesis.....	38
1.5. Justificación	38
CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	40
2.1. Tipo de investigación	40
2.2. Población y muestra	41
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	43
2.4. Procedimiento	45
2.5. Aspectos éticos.....	47
CAPÍTULO 3. RESULTADOS	48
CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	58
4.1 Limitaciones.....	58
4.2 Discusión	58
4.3. Conclusiones	61
REFERENCIAS	63
ANEXOS	70

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1 Población del Estudio</i>	41
<i>Tabla 2 Muestra del Estudio</i>	42
<i>Tabla 3 Validación de expertos</i>	44
<i>Tabla 4 Resumen de procesamientos de casos</i>	44
<i>Tabla 5 Estadística de Fiabilidad</i>	45
<i>Tabla 6 Análisis de confiabilidad de la variable exportación</i>	45
<i>Tabla 7 Estadística de Fiabilidad</i>	45
<i>Tabla 8 Prueba de normalidad de las variables</i>	54
<i>Tabla 9 Grado de relación según coeficiente de correlación</i>	54
<i>Tabla 10 Correlación de la Producción y Exportación</i>	55
<i>Tabla 11 Correlación de la Productividad y Exportación.</i>	56
<i>Tabla 12 Correlación del Control y Exportación</i>	57

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1 Nivel de Producción</i>	48
<i>Figura 2 Nivel de Productividad</i>	49
<i>Figura 3 Nivel de Calidad</i>	50
<i>Figura 4 Nivel de Exportación</i>	51
<i>Figura 5 Nivel de Producto de exportación</i>	52
<i>Figura 6 Nivel de Mercado Meta</i>	53

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal determinar la relación que existe entre la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021. El método empleado fue de enfoque cuantitativo, de alcance descriptivo – correlacional, de diseño no experimental, transversal. La población considerada fue la totalidad de trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C., y la muestra fue no probabilística la cual consto de 15 trabajadores. Para la recolección de datos se empleó la técnica encuesta, y el instrumento utilizado fue el cuestionario; la validez del instrumento fue a través del juicio de expertos y se comprobó la confiabilidad del instrumentó a través del Alfa de Cronbach resultando 0,966 para la Producción y 0,959 para la Exportación. En cuanto a los resultados obtenidos del cuestionario, se analizaron estadísticamente en el programa IBM SPSS Statistics versión 25, utilizando el coeficiente de correlación Rho de Spearman para comprobar la hipótesis de la investigación, dando como resultado un coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0,764** y un nivel de significancia de 0,001, concluyendo que sí existe relación entre las variables, siendo una relación positiva alta y significativa.

Palabras clave: *Producción, Exportación, Cebolla, Dirección de operaciones*

ABSTRACT

The main objective of this research work was to determine the relationship between the production and export of sweet yellow onion from the company Shuman Produce Peru SAC to the United States market, 2021. The method used was a quantitative approach, with a descriptive scope - Correlational, non-experimental, cross-sectional design. The population considered were all the workers of the company Shuman Produce Perú S.A.C., and the sample was non-probabilistic, which consisted of 15 workers. For data collection, the survey technique was used, and the instrument used was the questionnaire; the validity of the instrument was through expert judgment and the reliability of the instrument was verified through Cronbach's Alpha, resulting in 0.966 for Production and 0.959 for Export. Regarding the results obtained from the questionnaire, they were statistically analyzed in the IBM SPSS Statistics version 25 program, using Spearman's Rho correlation coefficient to test the research hypothesis, resulting in a Spearman's Rho correlation coefficient = 0.764* * and a significance level of 0.001, concluding that there is a relationship between the variables, being a high and significant positive relationship.

Keyword: *Production, Export, onion, operations management*

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En un contexto globalizado, debido al constante avance de la tecnología e información, cuando hablamos de producción ya no se trata solamente de crear un producto o servicio, sino que ahora se busca que el producto creado sea acertado con la demanda del mercado. Para ello, es preciso que se adopten diversos procesos, que generen valor para la empresa u organización, además, que permitan satisfacer al consumidor. Mankiw (1997) sostiene que “los consumidores son los que determinan la demanda de un producto y los comercializadores son los que determinan la oferta de este producto” (p.66). Es decir, que la demanda se va dando acorde a las preferencias y hábitos del consumidor final, y son los productores los que determinan la cantidad de producción que se puede ofrecer y/o vender al mercado.

En el caso de la producción de bienes por extracción a partir de los recursos naturales existen diversas operaciones que se llevan a cabo para la obtención del bien, además estas operaciones varían de acuerdo con cada industria. Jacobs & Chase (2018) sostienen que la producción de alimentos esta muy limitada al proceso productivo, ya que intervienen factores que son primordiales y pueden afectar directamente al producto final. Además, indican que dependiendo de como se realicen los procesos, estos tendrán repercusiones en las propiedades del producto final.

En el mismo contexto, la producción de productos hortícolas ha presentado desafíos a lo largo de los años, sin embargo, ha adquirido gran importancia abasteciendo diferentes mercados debido a que su proceso productivo está llevándose de manera eficiente (FAO, 2020). Asimismo, la producción y el consumo de estos productos han alcanzado niveles de crecimiento muy altos, debido a que forman parte de la gastronomía mundial y las nuevas tendencias saludables,

haciendo que se consideren productos rentables y comercializables, generando que diversos países posibiliten su producción, aumentando la superficie de cosecha, además de apostar por su comercialización interna y externa.

A medida que la producción de hortalizas crece, la demanda de estos ha ido en aumento de manera significativa a un nivel internacional, generando que diferentes países exporten sus productos. China es uno de los mayores productores de hortalizas con 594 millones de toneladas producidas para este 2021, seguido de India y Estados Unidos, posicionándose como uno de los cultivos más consumidos en el mercado alimenticio a nivel global. Orús (2021) menciona que, la mayor parte de la producción de hortalizas se concentran en los países como China, India y Estados Unidos respectivamente. Además, Ferrato & Mondino (2008), sostienen que los países que compran más hortalizas son Estados Unidos (14,7%), Alemania (13,7%), Gran Bretaña (10,5%), Francia (7,3%), Japón (5,7%), Holanda (4,8%), Canadá (4,6%), Bélgica (3,9%), Italia (3,9%) y España (3,5%).

La FAO (2020), afirmó que la cebolla es una de las hortalizas más producidas y consumidas a nivel mundial con un total de 104.55 TM, considerando a Estados Unidos como uno de los mayores importadores, seguido de Malasia, Reino Unido, entre otros. De acuerdo con ello, la cebolla es la segunda hortaliza más cultivada en el mundo, alcanzando más de 4,3 millones de hectáreas cosechadas y 86 millones de toneladas en producción, inclusive tiene una participación del 7,9% en el mercado mundial en comparación con otras hortalizas.

En ese sentido, el mercado estadounidense es uno de los principales productores y exportadores de cebolla; no obstante, es el país que más importa este producto hortícola, siendo el principal consumidor y cubriendo su demanda por medio de diferentes países como Perú, Chile y Argentina, donde la cantidad en miles de toneladas es de 673.264 TM y el valor de

\$726.784 millones de dólares. Mencionado ello, el Perú es considerado dentro del ranking de los 10 mejores exportadores de cebolla con mayor presencia en el mercado, con un porcentaje de participación a nivel mundial de 2,5% (Trade Map, 2021).

No cabe duda de que la cebolla es una de las hortalizas más cosechadas, comercializadas y consumidas a nivel mundial. Además, presenta la posibilidad de ser almacenada por un periodo de tiempo, haciendo posible que se pueda aprovisionar al mercado de manera regular. Es más, para el sector agrícola se tiene una visión en los próximos años respecto al desarrollo de nuevas estrategias y tecnologías que ayuden a aumentar los rendimientos de los cultivos y fortalezcan su producción. Asimismo, Mera (2012) menciona que “los cebolleros peruanos cultivan en tierras óptimas para las semillas certificadas que producen, esto añadido a las buenas prácticas culturales que utilizan, logrando obtener una cebolla de alta calidad de exportación” (p. 8).

A nivel nacional, el Perú es uno de los países más diversificados del mundo, ya que contiene varias regiones que permiten la siembra de productos agrícolas, implementando características de desarrollo tecnológico en sus siembras y estrategias de comercialización las cuales son enfocadas a los cultivos. Según ADEX (2021), dentro del sector agroexportador tradicional peruano, las hortalizas cuentan con una participación de 12% en las exportaciones, existiendo una tasa de crecimiento anual del 7% frente a otros países. En cuanto a la exportación de cebolla, se evidencia una variación porcentual del 5,41% entre el año 2019 frente al año 2020.

Para PROMPERU (2020), la exportación del sector agrícola es una de las actividades con mayor rentabilidad, pues aporta crecimiento económico e incrementa la competitividad entre mercados internacionales y, a su vez, facilita acuerdos comerciales entre países. Sin embargo, también es uno de los países que tienen mayores complicaciones en los sistemas hídricos y sobre todo en la inversión pública y privada del sector agrícola.

En efecto, la cebolla es una de las hortalizas más rentables en los últimos años, así lo demuestran las exportaciones con un valor monetario de \$88, 638, 432 millones para el año 2020, desarrollándose un sólido nicho de mercado el cual debe ser explorado más a fondo (Agro data, 2020). No obstante, existe una gran polémica porque algunos productores no alcanzan los niveles de producción que el mercado externo requiere y, solamente se dirigen al mercado interno. Asimismo, existen algunos casos en donde las empresas comercializadoras le compran su producción a diversos agricultores para poder cubrir la demanda del mercado internacional, En este sentido, se encontró que la producción de cebolla fue de 605 619 TM en el año 2020, obteniendo una caída del 4,8% en comparación al año anterior (ADEX, 2021).

Otro aspecto a considerar es que la producción de la cebolla es uno de los procesos que más se acopla a diferentes condiciones climáticas; motivo por el cual se cultiva en diferentes departamentos como Arequipa (60,9%), Ica, Lima, La Libertad y finalmente Tacna, donde para este último el cultivo generalmente es para el consumo local, debido a la ausencia de estrategias de exportación e internacionalización (INEI, 2020). Asimismo, existen diversos tipos de cebolla, pero de acuerdo con los hábitos de consumo del mercado externo, la cebolla amarilla dulce es una de las hortalizas que más se consume, pues se produce a contra estación con los países consumidores, provocando que exista una gran demanda en países como Estados Unidos con un 80% y 90% y el resto en Latinoamérica y Europa, ofreciendo una gran oportunidad para la exportación peruana (Agraria, 2021). Es así como el Perú ha logrado introducir a la cebolla amarilla dulce en el mercado internacional en los últimos años, siendo Estados Unidos el mayor comprador y consumidor. Según Vásquez (2019), menciona que “las principales zonas de cultivo de cebolla amarilla dulce son Ica, norte chico de Lima y Arequipa” (p. 8). Sin embargo, solamente se cuenta con una participación del 2,10% en el mercado internacional, reflejando

claramente que la producción destinada al mercado externo es mínima (Trade Map, 2019). A esto se le suma el inicio de la pandemia, donde se observaron diversas complicaciones que mermaron la producción y exportación de este bien. Por un lado, la superficie cosechada presentó una disminución considerable de un -15,5% para el 2021, lo cual es sumamente importante en cuanto se refiere a cubrir la demanda de los mercados exteriores. Por otro lado, se encontró que el valor de la producción de cebolla para el año 2020 en comparación al año anterior tuvo una variación del -4,9%, debido a que se cerraron las exportaciones; mientras que para el año 2021, en comparación con el año 2020, fue de -0,9%. Cabe indicar que hasta el momento las empresas de producción de cebolla se siguen recuperando de las pérdidas ocasionadas por el Covid-19 (SIEA, 2021).

A nivel local, la provincia de Ica se ha desarrollado de manera activa, a pesar de tener problemas con la disponibilidad de recursos hídricos, además, la incorporación del riego tecnificado ha hecho posible un cultivo constante. Sin embargo, aun sigue siendo un problema para algunos agricultores. MIDAGRI (2016) sostiene que a través del Programa Subsectorial de Irrigaciones se han implementado proyectos que contribuyeron con el abastecimiento de agua, promoviendo el desarrollo de la agricultura local y la vinculada con los mercados internacionales. Según el BCR (2008), Ica tiene una ventaja comparativa natural para el desarrollo agrícola, que incluye excelentes condiciones climáticas que permiten cultivar durante todo el año, contribuyendo a generar mayores rendimientos en la producción y menor incidencia de plagas. Pérez y Castro (2015), mencionan que “una ventaja comparativa de Villacurí – Ica es la productividad, pues se logra un mejor rendimiento en comparación con otras zonas del Perú” (p. 32), cabe mencionar que, el proceso productivo de la cebolla es caótico, debido a que el cultivo es temporal (aproximadamente cinco meses), en donde muchos productores entran y

salen del negocio fomentando un desorden en la comercialización de este producto. Además, el exceso de oferta que se da en un solo tiempo y en un único puerto de embarque de EE.UU, lo cual provoca que la rentabilidad de la cebolla amarilla dulce disminuya.

A nivel distrital, Villacurí se ha desarrollado a través del riego por goteo y la tecnología de producción para satisfacer la demanda de productos hortícolas, donde la cebolla amarilla dulce es una de las hortalizas que se cultivan exclusivamente para su exportación. Dentro del distrito se encuentra una de las empresas líder en exportación de cebolla amarilla dulce denominada Shuman Produce Perú SAC, la cual se dedica a la producción, comercialización y exportación desde el año 2006, contando con 3 fundos los cuales están ubicados en la provincia de Ica, Arequipa y el norte chico (Lima). No obstante, sus operaciones son centradas en Villacurí - Ica, con un periodo de producción que se da entre los meses de febrero a junio, y su cosecha entre julio a enero. A su vez, sus exportaciones se dan en diferentes mercados internacionales como Estados Unidos, España, Colombia, Brasil, Chile, Panamá, Costa Rica, Canadá, Holanda, Reino Unido, Nicaragua, Venezuela y Argentina. Como ya se mencionó, el mercado estadounidense es el mayor importador de cebolla amarilla dulce, con preferencia de calibres grandes como jumbo (diámetro 3 ¼” - 3 7/8”) y colosal (3 7/8” – 4 ½”).

Según lo expuesto anteriormente, la presente investigación tiene como objetivo determinar cómo se relaciona la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C. al mercado de Estados Unidos – 2021. A través de este estudio se permitirá identificar las operaciones que intervienen en la producción y como estas se relacionan con la exportación, sirviendo como modelo para otras empresas.

1.1.1 *Antecedentes*

En el desarrollo de la investigación se consultaron diferentes fuentes de información, entre ellas, trabajos de investigaciones nacionales e internacionales relacionadas a la variable producción y la variable exportación, así como su relación entre ambas, detallándose en los siguientes párrafos:

Antecedentes Internacionales.

Mera (2012) en su tesis titulada *“Análisis de la producción y consumo de la cebolla colorada en las provincias de la sierra central ecuatoriana y su impacto en el mercado nacional durante el periodo 2004-2010”* presentada para la obtención del grado de Ingeniero Comercial de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana; estableció como objetivo principal determinar la relación entre la situación actual de la producción de cebolla y su impacto en el mercado, con el propósito de conocer a mayor detalle sobre el sector productivo cebollero vulnerable y como mejorar sus perspectivas de crecimiento y desarrollo a corto, mediano y largo plazo. El enfoque de la investigación es cuantitativo, de nivel descriptivo, la técnica utilizada fue la encuesta. Asimismo, se demostró que se realizan importaciones de cebolla, en un 99% originarias de Perú, resultando que el precio de venta es mucho menor al de Ecuador, además, se identifica que las exportaciones de cebolla peruana llega mayormente a EE.UU. y los que son considerados rechazo ingresan al mercado de Ecuador con precios bajos en relación a los precios de mercado de cebolla nacional y aun así el consumidor ecuatoriano lo prefiere porque es resistente a las labores de post cosecha, almacenamiento y un ciclo de vida más largo que el nacional. En conclusión, se determinó que la producción de cebolla ha ido en aumento, para el año 2010 el rendimiento fue de 8,55% en comparación con el año 2004 que fue de 7,45%, tomando en cuenta que este aumento no tiene que ver con la superficie cosechada,

sino que existen otros factores que intervinieron; puesto que se observó que Ecuador en comparación a Perú ha llegado a tener 9,4 veces mayor producción, pero a pesar de superarlo en TN, la importación de la cebolla sin ningún control ha permitido que exista una baja de precios y pérdida de dinero en los costos de producción.

Pomboza & Guananga (2015) en su trabajo de investigación “*Incidencia del clima y mercado en el cultivo de cebolla paiteña criolla (Allium Cepa, L) en los cantones de Quero y Mocha*” presentado para la obtención del grado de Magister en Agroecología y ambiente de la Universidad Técnica de Ambato; establecieron como objetivo describir los principales factores climáticos y los precios del mercado relacionados con el cultivo de cebolla paiteña en zonas de temporal, analizando la época de siembra y cosecha. El enfoque de la investigación fue cuantitativo y de nivel descriptivo. El instrumento utilizado fue la entrevista estructurada. Asimismo, se determinó que, al momento de identificar la época más apropiada de cultivo, resultó que un 21% siembra cebolla entre septiembre-noviembre, 49.4% siembra entre diciembre y enero y finalmente 30% siembra en febrero hasta mediados de marzo en función al clima y precio del producto. En conclusión, para la producción de cebolla paiteña criolla los factores climáticos principales a tomar en cuenta son la precipitación, temperaturas y heladas. Además, el clima es muy cambiante por diferentes factores que influyen como la contaminación ambiental, deforestación y quema de pajonales en las zonas altas. En cuanto al mercado, se toma exclusivamente el precio de venta como el más importante debido a que influye en el monto final.

Sánchez y Contrera (2016) en su trabajo de investigación “*Producción y comercialización de la cebolla amarilla en Nicaragua: Análisis de la Producción y Comercialización de la Cebolla Amarilla en el Valle de Sébaco, departamento de Matagalpa.*

2011 – 2015” presentado para la obtención del grado de Licenciado en Economía Agrícola de la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua; establecieron como objetivo principal analizar la producción y comercialización de la cebolla amarilla en el Valle de Sébaco municipio del departamento de Matagalpa, con el propósito de percibir las condiciones que afrontan en el proceso productivo y de mercado. El enfoque de la investigación es cuantitativo, de nivel descriptivo. La técnica para la recolección de datos fue la recopilación documentaria y el instrumento utilizado fue la ficha de observación bibliográfica. Asimismo, se observó que, las exportaciones de cebolla amarilla en el periodo Enero - agosto 2015 fueron mayores que en el periodo enero-agosto 2014, donde la cosecha cebollera de agosto 2013 se malogro en un 20% debido al clima y por consiguiente en el periodo de comercialización enero 2014, los productores se vieron obligados a vender su producción a menor precio, además, otra variable causante de esta disminución en el precio fue la importación de cebollas holandesas al país. En conclusión, para la producción de cebolla amarilla se evidenciaron debilidades en cuanto a adquisición de insumos como semillas, fertilizantes y mano de obra y se identificaron que las variaciones de precios y las entradas de importaciones son una amenaza que dificultan la comercialización.

Saico (2017) en su tesis titulada *“Estudio económico de la cadena de comercialización del cultivo de cebolla en las comunidades Corpa grande y Chinchaya del Municipio de Ancoraimes del departamento de la Paz”* presentada para la obtención del grado de Ingeniera Agrónoma de la Universidad Mayor de San Andrés; estableció como objetivo principal determinar el comportamiento económico de la cadena de comercialización del cultivo de cebolla, con el propósito de conocer si los productores cuentan con conocimientos de las técnicas de manejo óptimo de cultivo de cebolla para mejorar la producción y la calidad del producto, identificando las necesidades y requerimientos del mercado consumidor. El enfoque de la

investigación es cuantitativo y cualitativo, de nivel descriptivo. La técnica utilizada fue la entrevista dirigida a expertos en producción y comercialización de cebolla y la encuesta fue dirigida a 52 productores de cebolla. Asimismo, en cuanto al sistema productivo de la cebolla, se demostró que existen falta de capacitación para mejorar la producción en cuanto al capital humano, donde los productores de cebolla tienen problemas durante el proceso del cultivo causado por las plagas a causa del riego inadecuado. En conclusión, se determinó que las épocas de mayor venta son en febrero, marzo, abril y mayo debido a la época de cosecha y demanda del producto, además, el destino de la producción después de la cosecha responde a la siguiente secuencia: Chinchaya 88% a la venta y 18% autoconsumo y Corpa Grande 93% a venta y solo el 7% a autoconsumo.

Antecedentes Nacionales.

Pérez y Castro (2015) en su tesis titulada “*Análisis de la relación de las importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce y las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EE.UU., periodo 2004-2014*” presentada para la obtención del grado de Ingenieros comerciales en la Universidad Católica de Santa María; establecieron como objetivo general analizar la relación que tienen las importaciones de semilla de cebolla amarilla dulce con las exportaciones de cebolla amarilla dulce a los Estados Unidos, 2004-2014, con el propósito de conocer como los agroexportadores realizan su proceso productivo y exportación, logrando evidenciar que necesitan mejorar sus procesos para lograr ser más eficientes. El enfoque de la investigación es cuantitativo y cualitativo, de nivel descriptivo. La técnica para la recolección de datos fue la recopilación documentaria y los instrumentos utilizados fueron las fichas de observación documental, bibliográficas y entrevistas a especialistas de empresas importadores y exportadoras. Asimismo, se observó que las exportaciones de cebolla amarilla dulce han aumentado conforme

al paso de los años, donde las oportunidades existen para aquellos que puedan ofrecer una oferta consistente y un producto de buena calidad, sin embargo, han ocurrido bajas debido a la caída de los precios o la producción excesiva. En conclusión, se demostró que la cantidad exportada esperada suele basarse en la cantidad de semilla a importar y el mercado estadounidense es uno de los mercados con mayor demanda, demostrando una gran rentabilidad para el negocio; siendo el mayor comprador de cebolla amarilla peruana debido a la periodicidad y calidad del producto.

Huamani (2018) en su tesis titulada “*Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012 al 2017*”, presentada para la obtención del grado de Licenciada en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo; determinó como objetivo principal establecer la relación que existen entre la producción y exportación de mazamorra de tuna por la empresa Agro Industrias Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012-2017. El tipo de investigación tiene un enfoque cuantitativo, de nivel descriptivo - correlacional, de diseño no experimental – transversal, el instrumento utilizado fue el cuestionario. De acuerdo a la capacidad instalada dentro de la empresa, se percibió un coeficiente de correlación de Spearman $Rho = 0.724$, existiendo una correlación positiva alta; además, de un valor de significancia de 0.007, evidenciando que hay una relación significativa con la exportación. Asimismo, de acuerdo al volumen de producción de la empresa se observa que el 25% afirma que se cumple con la cantidad demandada, mientras que un reducido 15,63% contestaron casi siempre se cumple, en tanto el 59,38% determinaron que solo a veces se cumple con esta capacidad. En conclusión, la producción y exportación tienen una relación significativa, de acuerdo a los resultados obtenidos del coeficiente de correlación de Spearman de $Rho = 0.734$, existe una correlación positiva muy alta, con un nivel de significancia de $sig. = 0.000$.

Quiñones (2018) en su tesis titulada *“Producción estacional y la exportación de quinua del distrito de Cabana Puno-2017”* presentada para la obtención del grado de Licenciada en la Universidad Cesar Vallejo; estableció como objetivo determinar la relación entre la producción y la exportación de quinua del distrito de Cabana – Puno, con el propósito de conocer a mayor detalle como la producción se relaciona con la exportación. El enfoque de la investigación es cuantitativo, de nivel correlacional, la muestra fue de tipo censal y quedó conformada por 24 gerentes y/o administradores de diferentes empresas peruanas de la región de Cabana – Puno. La técnica utilizada para la recolección de datos fue encuesta y el instrumento fue cuestionario el cual consto de 18 ítems validado por expertos. Asimismo, se demostró que sí existe una relación significativa entre las variables con un valor de $Rho = ,965^{**}$ indicando una correlación muy alta con un nivel de significancia del 95%, permitiendo afirmar que, al incrementar la producción, es probable que aumente la exportación. Además, con los resultados obtenidos de la variable producción se demostró que el 83,3% lo considera de nivel alto y el 75% consideraron que la variable exportación es de nivel medio. En conclusión se demostró que hay relación entre las variables, donde al asegurar un nivel de producción, es de una gigantesca posibilidad que se eleve el nivel de exportación.

Duran & Peebe (2018) en su tesis titulada *“Exportación y productividad de la tara en el Perú en la Exportadora El Sol SAC”*, presentada para la obtención del grado de Licenciada en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo; estableció como objetivo determinar la influencia de la exportación en la productividad de la tara en el Perú. El tipo de investigación tiene un enfoque cuantitativo, de nivel descriptiva- correlacional, de diseño no experimental – transversal, el intrumento utilizado fue el cuestionario. Respecto a la exportación, se demuestra que una mayoría de 58.3% considera a la exportación como medio para forjar acuerdos

internacionales. Asimismo, con respecto a la productividad el 50% indicaron que la el volúmen de producción es el resultado de un buen manejo de la productividad . En conclusión, se demuestra que existe un correlación entre la exportación y la productividad de acuerdo al resultado obtenido mediante la correlación de Pearson con un coeficiente de 0.868 y un nivel de significancia de 1.000, resultado que confirma la hipótesis general, corroborando que existe una relacion positiva muy fuerte.

Chumán y Córdova (2019) en su tesis titulada *“Estrategias de Producción para incrementar la exportacion de tara en el departaamento de lambayeque, periodo 2017”* presentada para la obtención del grado de Licenciada en Comercio y Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo; estableció como objetivo general determinar las estrategias de producción de los derivados de la Tara para incrementar la exportación en el departamento de Lambayeque – 2017, con el propósito de que las empresas puedan generar mayor rentabilidad y no solo aborden el mercado nacional sino también el internacional. El enfoque de la investigación es cuantitativo, de tipo no experimental con un diseño descriptivo - proyectivo, la muestra fue obtenida mediante muestreo no probabilístico y quedó conformada por 14 productores de la asociación de agricultores agropecuarios y apicultores La Frontera – Mórrope. La técnica utilizada para la recolección de datos fue encuesta y el análisis documental, el instrumento utilizado fue cuestionario el cual consto de 15 ítems y 7 items validado por expertos, además, para la recopilación de datos acerca del volúmen de exportación se recabo información mediante el instrumento guia documental. Asimismo, se evidenció que dentro del proceso productivo intervienen diferentes factores respecto a la capacidad de producción, materias primas, tecnología, maquinaria, calidad, entre otros, que conllevan a que exista una mejor gestión y se brinde un producto en óptimas condiciones. En conclusión la implementación

de estrategias de producción permitirá incrementar la exportación en el departamento de Lambayeque - 2017.

Atiro & Chavez (2020)) en su tesis titulada “*Producción de aceite de palma y exportaciones en la empresa Olamsa en el distrito de Neshuya – Ucayali, 2019*” presentada para la obtención del grado de Licenciada en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo; establecieron como objetivo general determinar si existe una relación entre la producción y exportación de aceite de palma de la empresa Olamsa durante el año 2019. El tipo de investigación tiene un enfoque cuantitativo y de nivel correlacional, de diseño no experimental – transversal, el instrumento utilizado fue el cuestionario. Se determinó que existe un conjunto específico del 80% de los participantes que consideraron que la producción y exportación es buena; asimismo, se presentó que un 10% percibieron que es regular y finalmente un 10% señaló que es bajo, resultando que la relación entre las dos variables es eficiente y significativa. En conclusión, la producción y exportación tienen una relación significativa con un valor de $Rho = 1.000$ y un nivel de significancia de $= 0.000$ indicando que existe una relación positiva de un nivel alto y con un nivel de significancia del 95%, haciendo referencia que a buena producción se obtiene una buena exportación.

Muñoz & Torpoco (2020)) en su tesis titulada “*Proceso de producción de la joyería de plata peruana para la exportación hacia Estados Unidos, Lima 2020*” presentada para la obtención del grado de Licenciada en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo; estableció como objetivo principal determinar si existe relación entre el nivel de calidad en el proceso de producción de los artesanos y las exportaciones de joyería de plata peruana hacia los EE.UU, Lima 2020. El enfoque fue cuantitativo, de alcance descriptivo – correlacional, de diseño no experimental y transversal, el instrumento utilizado fue el cuestionario. La variable

producción se determinó mediante frecuencias, donde solo el 18,5% consideraron que el proceso de producción es muy alto, mientras que el 34,2% alto, el 22,8% lo consideraron medio y el 26,6% percibieron como bajo. Asimismo, se determinó la exportación, resultando que el 34,2% lo consideran muy alto y alto, 10,1% como medio y solo el 10,1% bajo. Con ello, se obtiene que la producción tiene una relación positiva y significativa con la exportación, donde el coeficiente de correlación de Spearman es de $= 0.798$ siendo una relación positiva moderada.

1.1.2 Bases Teóricas

Es de suma importancia mencionar la apreciación de diversos autores que puedan profundizar las variables del presente estudio. Uno de los precedentes más importante de la teoría de la producción, fue la de Smith (1776) en su libro “Riqueza de las naciones” donde sostiene que, al momento de elaborar un producto, este pasa por diferentes procesos los cuales proporcionan una ventaja competitiva, utilizando recursos, capital humano, tiempo empleado e insumos que determinan el precio de venta final; cabe indicar que, Smith (1776) fomentó la teoría en base a la división de trabajo. Mencionado ello, se puede entender que la producción se realiza a través diversos procedimientos y métodos que se deben emplear para la obtención de un bien o un servicio. Para Heizer & Render (2009), la producción da lugar a la creación de bienes y servicios producidos por cada unidad de trabajo que se puede ofrecer al mercado. Esta teoría se orienta en que la producción se da en condiciones prefijadas mediante procesos que permiten crear valor y contribuyan a una producción final eficiente. En ese sentido, cuando hablamos de producción se generan diversos conceptos de lo que es y lo que engloba. Al realizar una revisión de la historia de la administración, se puede observar como dichos conceptos han ido evolucionando al pasar el tiempo. No obstante, la mayor parte de autores coinciden en definirla como un conjunto de procesos que constituyen diversas actividades con el fin de obtener un bien

o un servicio que sea competente satisfaciendo al usuario final, incluso cuando los conceptos van cambiando y se van creando nuevos conocimientos y tecnologías, estos solo se van insertando dentro de las operaciones productivas, agregando valor y permitiendo satisfacer las necesidades destinadas a la demanda.

Cuatrecasas (2011) menciona que “La producción se lleva a cabo por medio de la ejecución de un conjunto de operaciones integradas en procesos. Por este motivo a la dirección de la producción se le denomina en muchas ocasiones dirección de operaciones; es corriente referirse a las operaciones como la actividad propia de la producción” (p. 13); es un hecho que la producción se determinará mediante un conjunto de actividades diseñadas, utilizando medios y recursos que deben ser seleccionados, organizados y administrados adecuadamente, para así lograr agregar valor a uno o más productos, a través de un proceso de producción.

Analizando las teorías de la producción, Carro & González (2012) afirman que “la dirección de operación se ocupa de la producción de los bienes o servicios que la gente compra y usa todos los días (p. 01), de esta manera, se entiende que dentro del proceso de producción ocurren diferentes operaciones que conllevan a la transformación del bien, los cuales al combinarse crean un producto o servicio eficiente; al mismo tiempo, Mankiw (2012) menciona que una nación puede disfrutar de un alto estándar de vida, solo sí, puede producir una gran cantidad de bienes y servicios, los cuales se determinan por el capital físico, capital humano, recursos naturales y conocimiento tecnológicos; de modo que, “la dirección de las operaciones es obtener todo el beneficio posible de los recursos utilizados, para así conseguir que de dichos recursos se obtenga la mayor productividad posible” (Vilcarromero, 2017, p. 28); mencionado ello, se profundiza la teoría considerando que la producción engloba diferentes factores, los cuales son beneficiosos para la obtención de un bien tangible o intangible, sin embargo, se

recalca que la producción se basa en tomar el control de varios criterios en cuanto a los recursos que se han utilizado para producir un bien o servicio específico, tratándose de “un conjunto de elementos que se relacionan entre sí de manera tal que un cambio en uno de ellos modifica el conjunto” (Herrera et al., 2017, p.20); de acuerdo con ello, se toma a la producción como un conjunto de procedimientos que van desarrollándose conforme se crea un producto o servicio, enfocándose en que este sea productivo y competente; tomando a la productividad y calidad como parte de las operaciones productivas.

Producción.

La producción se define como el diseño, y la mejora de los sistemas que crean y producen los principales bienes y servicios, y que esta esta dedicada a la investigación y ejecución de todas aquellas acciones que van a generar mayor productividad.

(Vilcarromero, 2017, p. 15)

Según Cuatrecasas (2011) la producción se refiere a las operaciones que se realizan con el fin obtener un bien o un servicio, cada producción es distinta y es acorde a la actividad que realiza la empresa, en el caso de ser una empresa manufacturera, de vehículos, etc., sus procesos son distintos, sin embargo, siempre se operara en un solo sistema productivo, que no solo abarcara un área en específica, sino que implicará a las diferentes áreas dentro del proceso de la producción; además, los que están dentro del proceso deben ser capaces de manejar de forma eficiente los recursos, tomando en cuenta que se debe tener un buen control de los mismos, mencionado ello, dentro de cada proceso se emplean diversos métodos para obtener un bien con la máxima eficiencia y competitividad, asimismo, conforme avanzan los medios científicos, estos varían los procesos de producción para así obtener mayor productividad y calidad.

Definición operacional de la Producción.

Vilcarromero (2017) sostiene que la productividad y calidad son considerados factores clave dentro del proceso de producción, donde no solo se trata de producir un bien o servicio, sino también cómo se usan estos recursos y si las operaciones productivas son llevadas con calidad, obteniendo un producto con menos desperdicio. Herrera et al. (2017) indica que la evolución de los mercados ha generado una dinámica en las organizaciones en cuanto a la productividad y calidad para la creación de un bien. Además, Pola (1988) menciona “la calidad y productividad permiten a la empresa destacar y entrar en mercados internacionales” (p. 14). En ese sentido, “las empresas se esfuerzan por aumentar su rentabilidad mediante la mejora de la calidad y la productividad” (Jacobs & Chase, 2018, p. 11).

Productividad.

La productividad toma en cuenta diferentes factores como la capacidad productiva que tiene una empresa, los recursos que se deben utilizar para producir y si estos son suficientes, además de controlar que los insumos, tecnología, equipos y/o maquinaria se empleen de manera adecuada. Pola (1988) menciona “la productividad se obtiene mediante la suma de todas las productividades alcanzadas cuando se administran y potencian acertadamente todos los recursos (p.13); asimismo, los procesos deben ser llevados de manera controlada evitando que existan mayores descartes de producto, asumiendo que el costo de la creación del bien genera utilidades; Jacobs & Chase (2018) sostienen que para que exista productividad, se debe de contar con materia prima, insumos y equipo que se van a utilizar dentro del procedimiento de fabricación de un bien.

Cabe mencionar que, para maximizar los recursos y reducir la existencia de fallas y/o desperdicio, se debe mantener un proceso controlado; de acuerdo con ello, además, Vilcarromero (2017) menciona que dentro de las operaciones productivas “la productividad se define como el

empleo óptimo de los recursos con la menor pérdida y mermas de todos los factores de producción” (p. 28); en adición a ello, Dolly (2007) menciona que la productividad es una medida de eficiencia relacionada con la producción, la cual recae en el uso de los recursos, con el fin de lograr los resultados esperados; en el mismo sentido, Morales (2018) menciona que la productividad “determina la capacidad de un sistema productivo para elaborar los productos requeridos” (p.77).

Indicadores de la dimensión Productividad.

Para Vilcarromero (2017) “no es mas que la cantidad producida entre todos los recursos que han sido empleados para producir un producto” (p.29); ademas; “una empresa es mas productiva cuando obtiene mas y mejores resultados” (Cadena Chavez, 2018, p.18); asimismo; se refiere al manejo positivo de los recursos disponibles que se han utilizado dentro de los procesos de produccion los cuales “implican analizar la capacidad, el trabajo y los materiales usados” (Jacobs & Chase, 2018, p. 4).

Capacidad Productiva

Jacobs & Chase (2018) se refieren a la capacidad de produccion como la disponibilidad del producto que necesita cubrir una demanda especifica del mercado, evidenciando el volumen producido.

Mano de obra

Se debe contar con la fuerza laboral suficiente para poder cumplir con los pronosticos de la produccion demandada. Es asi que Jacobs & Chase (2018) sostiene que la mano de obra contituye una parte fundamental en el proceso de produccion, es por ello que el personal tiene que tener la capacidad de realizar los procedimientos de forma eficiente. Ademas, “se tiene que

capacitar a la fuerza de trabajo y eliminar los problemas que existan en el proceso de producción” (Jacobs & Chase, 2018, p. 47).

Materia Prima e insumos

Se entiende como los recursos que se van a utilizar para la creación de un bien tangible; Jacobs & Chase (2018) sostienen que la materia prima y los insumos son primordiales en un proceso de producción ya que tiene el fin específico de ser parte de la creación o transformación de un bien.

Maquinaria y equipo

Las maquinarias y equipos han contribuido a la productividad permitiendo que se agilicen los procesos, además de facilitar a que las operaciones se realicen de manera óptima en un determinado tiempo y garanticen una alta calidad. Jacobs & Chase (2018) indican que estas tecnologías disponibles existentes se requieren para ser utilizadas en la elaboración de un bien.

Calidad.

Según Vilcarromero (2017), afirma que la calidad no solo está relacionada con el producto como todavía se cree, por lo que es importante que la calidad como filosofía empresarial y política de gestión se mantenga al más alto nivel y que toda la organización se debe adherir a ella. Por lo tanto, es necesario eliminar los excesos como las mermas y desequilibrios por el mal uso de los recursos en proceso para tener un bien en óptimas condiciones. En ese sentido “Diremos entonces que un producto o servicio es de calidad cuando satisface las necesidades y expectativas del cliente o usuario” (Pola, 1988, p. 9).

De lo anterior expuesto, se puede determinar que para que exista calidad debe haber un control de los procesos y aspectos que puedan eliminar los desperfectos de la producción, fijándose en aspectos que para el cliente son importantes, además de cumplir con los requisitos

impuestos por el mercado. Para Jacobs & Chase (2018), “la calidad garantiza la creación de productos y servicios consistentes y uniformes desde la primera vez” (p. 363)

Indicadores de la dimensión Calidad

Control

Cadena (2018) menciona “el control fue y sigue siendo lo que mucha gente considera con gestión de la calidad, encargándose de la revisión y verificación de los procesos de desarrollo de productos”

Normas y Certificaciones

Las normas suelen depender de los órganos con reconocimiento internacional que garantizan un proceso y producción de calidad, además de ser estándares formales para la certificación de calidad fijados. Jacobs & Chase (2018) mencionan que las normas “aseguran que el producto que sale de las instalaciones de una empresa, cumplan con los requisitos” (p. 310).

Tecnología

En base a los avances tecnológicos que se han ido dando a través de los años, se deben implementar mantenimientos preventivos para poder evitar que exista algún desperfecto y se interrumpan los procesos, creando tiempo de inactividad y mal funcionamiento. Jacobs & Chase (2018) indican que la tecnología debe comprender la revisión y evaluación de los equipos y sistemas que existan para cumplir de forma efectiva con los procesos de producción.

Estándares de calidad

Se refieren a las especificaciones que deben de cumplir conforme a la creación de un bien, asimismo, se toma en cuenta a que se deben aplicar ciertos procedimientos los cuales deben ser idóneos permitiendo tener un adecuado sistema de producción, implementando programas,

mecanismos, herramientas y/o técnicas de control. Vilcarromero (2017) “se debe brindar un bien o servicio de calidad de acuerdo con los estándares de calidad exigidos por el cliente” (p. 67).

Exportación.

Adam Smith menciona que “El hombre vive con la permutación, o viene a ser en cierto modo mercader; y toda sociedad como una compañía mercante, o comercial” (Smith, 1794, p.35). Para Lerma (2003) el comercio es el conjunto de conocimientos que tiene como fin promover y facilitar los procesos del intercambio de bienes o servicios, para satisfacer las necesidades de los demandantes, al mismo tiempo que los comercializadores logran sus propósitos con respecto al consumo, utilidad y las ventas de exportación.

Mas adelante Lerma & Márquez (2010) definen que:

La exportación es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos o servicios fuera de los límites territoriales del país al que pertenece el oferente; junto con las importaciones integra el concepto de comercio internacional. (Lerma & Márquez, 2010, p. 539)

De acuerdo con la teoría, para que exista la exportación se abordaron las teorías de oferta y demanda, donde Adam Smith (1794) define a la oferta como al excedente de un bien que es producto de su trabajo el cual se puede cambiar por otro dependiendo la necesidad que tenga, generando un intercambio de bienes, considerando que el sobrante se puede llegar a vender a un precio monetario. Por su parte, Mankiw define que “La cantidad ofrecida de un bien o servicio es la cantidad que los vendedores quieren o pueden vender, existen muchos factores que determinan la cantidad que se ofrece, pero una vez más, el precio desempeña un papel muy importante” (Mankiw, 1997, p. 73).

En lo que se refiere a la demanda, se sostiene que “La concurrencia es de los que están dispuestos a pagar el precio natural de las mercancías, o el valor de la renta, el trabajo y la ganancia que se haya verificado tener hasta haberla conducido allí para su venta” (Smith, 1794, p. 94).

Para Lerma y Márquez (2010) “el comercio internacional comprende a la exportación, que corresponde a la venta de productos (bienes y servicios) originarios de un país a clientes situados en otro país” (p. 7).

Definición operacional de la Exportación.

Lerma y Márquez (2010) para lograr el éxito a nivel internacional se debe de contar con elementos que deben complementarse como contar con un producto de exportación que sea vendible, además de identificar un buen mercado meta.

Producto de exportación

Para poder brindar un producto al mercado internacional se debe contar con ciertas características, es decir, el producto a ofertar debe ser vendible, atractivo y demandando. Lerma y Márquez (2010) mencionan que un producto de exportación “es el bien que se comercializa o se desea comercializar en el mercado externo” (p. 16), además, se debe de tomar en cuenta que para poder dirigirse al mercado meta, se debe tener capacidad de oferta para los volúmenes requeridos, el diseño, la normatividad y sobre todo el precio por el cual se venderá en el exterior, ya que en este se incluyen todos los gastos que se han realizado para la obtención de producto, cabe indicar que el producto es vendible en función a las características que tiene.

Indicadores de la dimensión Producto de exportación.

Capacidad de exportación

Cuando hablamos de Capacidad se refiere a que, si contamos con los recursos disponibles para poder desempeñar un proceso, en este caso si se cuenta con producción para exportar, teniendo en cuenta la tecnología y la capacidad financiera para los procesos de comercialización internacional, además, dependiendo del producto que se desee exportar, los oferentes deben determinar la cantidad disponible para el mercado internacional. Lerma y Márquez (2010) sostienen “la organización debe demostrar la capacidad para exportar buscando destinos donde se puedan diversificar sus exportaciones” (p.15).

Diseño ecológico y ergonómico

Dentro de diseño de un producto se deben de tomar en cuenta diferentes aspectos ergonómicos y ecológicos que pueden repercutir en el proceso de producción, estos pueden ser necesarios o no y dependen del mercado al cual se van a dirigir. Lerma y Márquez (2010) sostienen que en cuanto al diseño se debe tomar en cuenta aspectos ecológicos y ergonómicos, donde es de suma importancia saber que los insumos y/o materiales están siendo utilizados de manera adecuada y se estén manejado acorde a las normativas, además de buscar que los productos sean eficientes y seguros respecto al diseño del embalaje el cual debe permitir que los productos sean manipulados correctamente durante el envío al consumidor o en caso contrario para su almacenamiento.

Normatividad

Para realizar el proceso de exportación de un bien, se debe cumplir con una serie de reglamentos exigibles de un mercado, en este caso cuando es de alimentos, se verifica su inocuidad, basado en lineamientos estipulados por un ente regulador. Lerma y Marque (2010) mencionan que las empresas que participan en el mercado internacional deben conocer la existencia de “normas procedentes que regulan la comercialización exigiendo ciertas

adecuaciones de un producto; estas normas las cuales son aplicables a los productos se rigen con respecto a la calidad, técnicas, certificaciones, entre otros, donde “la calidad se denota como un concepto restringido en función a las cualidades intrínsecas del producto” (p. 507).

Precio de exportación

Cuando se habla de precio se da lugar a un valor monetario que se da a un producto o servicio con el fin de adquirir ingresos financieros. Lerma y Márquez (2010) mencionan que el precio de exportación “es el valor que se le asigna al producto con el fin de obtener un beneficio económico” (p. 18), además, se da sobre el costo para la creación del producto, del margen de utilidad y una serie de costos agregados sobre el proceso de su exportación; asimismo, este dependerá de la utilidad que se adquiera en base a si el producto satisface los deseos de quien los adquiere fomentando que exista más demanda; cabe indicar que en esta etapa se da la paga de los bienes por los cuales se ha negociado con el mercado específico y se evalúa si es que el precio cubre lo invertido.

Mercado Meta.

Para Lerma y Márquez (2010) el mercado meta “es aquel en el que se ha decidido operar comercialmente, este puede ser en el interior de un país o en el exterior, en cuyo caso se denomina mercado meta de exportación” (p. 17), donde, para poder tener éxito es muy importante elegir una buen mercado, acorde a la periodicidad del producto, si se va a existir suficiente utilidad compensando los costos invertidos, además de contar con un sistema de transporte que permita cumplir con los tiempos estipulados.

Indicadores de la dimensión Mercado Meta.

Estacionalidad del producto

Cuando se habla de estacionalidad hace referencia a una variación predecible de la demanda de un producto en periodo de tiempo determinado, generalmente se relaciona con las estaciones del año, usualmente se repite anual, semanal o diaria de una forma habitual. Lerma y Márquez (2010) mencionan que cuando “una empresa inicia actividades comerciales en el mercado internacional encuentra que por el fenómeno de estacionalidad de producción se venden más o menos productos, lo que afecta en la gestión de los inventarios, ingresos y la rentabilidad” (p. 124). En concordancia con lo mencionado, cuando se produce un producto de acuerdo con su estacionalidad, generalmente como resultado existirá una mayor actividad comercial y como resultado una mayor utilidad, es por ello por lo que se debe proveer este fenómeno con el fin de poder tener la demanda para el mercado al cual se va a dirigir.

Utilidad

Para poder dirigirnos a un mercado internacional específico generalmente se debe tomar en cuenta la obtención de las utilidades deseadas, además de evaluar si habrá buenos resultados con relación a los beneficios económicos como resultado de la comercialización de un bien y/o servicio. Lerma y Márquez (2010) sostienen que “en cuanto a la utilidad, este se logrará a corto o mediano plazo dependiendo de los precios que se establezcan en el mercado” (p. 18). De acuerdo con ello, cuando se determina a que país se va a exportar, se toma en cuenta que este debe generar un margen de utilidad que permita lograr el mayor éxito posible y se puedan maximizar las utilidades.

Rendimiento

Al momento de comercializar ya sea un producto o un servicio se debe de considerar que debe existir la capacidad para generar suficientes ganancias, es decir una empresa será rentable de acuerdo con los ingresos que genera, asimismo estos deben ser mayores a los

gastos generados. Lerma y Márquez (2010) indican que “se debe contribuir a obtener un mejor rendimiento del capital invertido y, por tanto, suponer altos beneficios” (p. 145), asimismo, se define como la medida en que se alcanzan los objetivos de una empresa tanto económicamente como estratégicamente, con respecto a la exportación de sus productos a mercado externos, además, es esta etapa donde se “concreta el atractivo de la empresa en términos de rendimiento sobre la inversión” (Lerma y Márquez, 2010, p. 444).

Logística

Cuando se menciona a la logística hace referencia a una serie de operaciones relacionadas que deben ser realizadas eficientemente al momento de transportar las materias primas o bienes de un lado a otro, en el caso de la logística a nivel internacional, se da desde un país de origen (exportador) hacia un país de destino (importador). Para que la logística de exportación sea viable y accesible se debe de seleccionar un transporte adecuado que asegure que “los productos lleguen en el tiempo determinado, sin alteraciones y que la llegada a su destino no este comprometida o influida por otros factores” (p. 555); asimismo, se debe tomar en cuenta el correcto manejo de las mercancías, la tramitación aduanera y documentación requerida. Además, las mercancías a exportar requieren ser estibadas de una forma cuidadosa para evitar generar algún daño durante su envío al país destino.

1.2. Formulación del Problema

En esta sección se plantean las preguntas de investigación las cuales se dividen en general y específicas:

Problema general

¿Cómo se relaciona la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?

Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación que existe entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?
- ¿De qué manera se relaciona la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?

1.3. Objetivos

1.3.1. *Objetivo general*

Determinar la relación que existe entre la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

1.3.2. *Objetivos específicos*

- Determinar la relación que existe entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

- Determinar la relación que existe entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

1.4. Hipótesis

1.4.1. *Hipótesis general*

Existe una relación significativa entre la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

1.4.2. *Hipótesis específicas*

- Existe relación significativa entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.
- Existe relación significativa entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

1.5. Justificación

Justificación practica

La información obtenida aporta conocimiento sobre la producción y la exportación. Asimismo, ayudará a tomar decisiones en la empresa, las cuales servirán como mejoras para los procesos de producción, comercialización y exportación. Con ello, se encontró que la cebolla es un nicho de mercado existente que se podría explorar más a fondo, frente a una demanda internacional creciente de hortalizas, en donde la cebolla es una de las que más se consumen a nivel mundial.

Justificación teórica

Los resultados obtenidos en este estudio servirán como fuente de información para la empresa del estudio, así como para los estudiantes y/o investigadores; asimismo, ayudará a que investigaciones futuras obtengan conocimientos científicos respecto a la dirección de operaciones productivas y exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos.

Justificación metodológica

Mediante la aplicación del instrumento encuesta, se obtuvieron datos específicos que dieron resultados útiles, que pueden ser apreciados por investigadores y tomados en cuenta como un patrón para fines académicos y científicos.

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

En la presente investigación se aplicó un enfoque cuantitativo, debido a que se recogen y analizan datos sobre variables que se pueden cuantificar; Hernandez & Mendoza (2018) definen que “un enfoque cuantitativo representa un conjunto de procesos organizados de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones” (p.5).

Alcance de la investigación

El alcance empleado es descriptivo – correlacional, de modo que “los estudios descriptivos miden o recolectan datos y reportan información sobre diversos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o problema a investigar” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 108); de acuerdo con ello, las variables se identificaron, describieron, cuantificaron y analizaron respecto a su vinculación para poder dar explicación al problema del estudio.

El estudio es de nivel correlacional debido a que “se tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto en particular” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 109).

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es no experimental, “una investigación no experimental se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto en otras variables dependientes” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 174).

De acuerdo con ello, se considera al estudio transeccional o transversal debido a que se observa la variable en un tiempo determinado y único, donde se recoge la información sin

provocar ningún tipo de control o manipulación con el propósito de describir las variables del estudio y analizar su correlación, “las investigaciones transaccionales o diseños transversales recopilan datos en un momento único” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 177)

2.2. Población y muestra

La población considerada para la presente investigación es de 175 trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C. “La población, es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 195).

Tabla 1

Población del Estudio

Organización	N° Trabajadores
Gerencia General	1
Área Administrativa	2
Área de Calidad	2
Área de Logística	1
Exportaciones	1
Área de Sistemas	2
Área Contable	2
Tesorería	1
Recursos Humanos	1
Oficina Fundo San Isidro	1
Oficina Sede Olmos	1
Planta de Packing	60
Sede Olmos	100
Total	175

Fuente: Elaboración propia

Muestra del estudio: Se determinó que la muestra es no probabilística intencional, debido a que se consideró el criterio del investigador, permitiendo seleccionar los perfiles pertinentes, adecuados y que tengan accesibilidad, proximidad y den respuesta a la pregunta de investigación.

“La muestra no probabilística intencional significa que la elección de las unidades no depende de la probabilidad, sino de razones relacionadas con las características y contexto de la investigación” (Hernández & Mendoza, 2018, p. 200). Asimismo, Arias (2020) menciona “este de muestreo se utiliza cuando se desea elegir a una población teniendo en cuenta sus características en común o por un perjuicio tendencioso por parte de investigador” (p. 60). De acuerdo con ello, para elegir esta muestra se consideraron diferentes aspectos entre los cuales destacaron el acceso a información de la empresa y el conocimiento de los procesos en cuanto a producción y exportación. En consecuencia, se seleccionaron 15 trabajadores entre los cuales figuran gerentes y jefes de área de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C, ya que cumplen con las condiciones previamente mencionadas. Arias (2020)

Tabla 2

Muestra del Estudio

Organización	Nº Trabajadores
Gerencia General	1
Área Administrativa	2
Área de Calidad	2
Área de Logística	1
Exportaciones	1
Área de Sistemas	2
Área Contable	2

Tesorería	1
Recursos Humanos	1
Oficina Fundo San Isidro	1
Oficina Sede Olmos	1
Total	15

Fuente: Elaboración propia

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

La técnica que se empleó para la recolección de datos fue la encuesta; pretendiendo obtener información a partir de un grupo o muestra de sujetos.

El instrumento utilizado fue el cuestionario, el cual permitió recabar información precisa para poder responder a la pregunta del estudio, dicho cuestionario consta de 25 afirmaciones para la variable Producción y 24 afirmaciones para la variable Exportación, las alternativas fueron tipo escala de Likert cuyos valores fueron: Totalmente de acuerdo = 5; De acuerdo = 4; Neutral = 3; En desacuerdo = 2; Totalmente en desacuerdo = 1; asimismo, Hernández & Mendoza (2018) sostienen que la escala de Likert “Consiste en un conjunto de ítems presentado en forma de afirmaciones o juicios, ante las cuales se pide la reacción de los participantes” (p.273).

Los resultados que se obtuvieron de la encuesta fueron descritos en una base de datos en el programa de Microsoft Excel para poder realizar un estudio estadístico y con ello analizar los resultados mediante el software IBM SPSS Statistics versión 25.

Validez: La validez de la investigación fue a través del juicio de 3 expertos, que validaron el cuestionario. Hernández & Mendoza (2018) definen a la validez como el “grado en que un instrumento mide con exactitud la variable que verdaderamente pretende medir. Es decir, si refleja el concepto abstracto a través de sus indicadores empíricos” (p. 229).

Tabla 3

Validación de Expertos

Expertos	Calificación
Magister Jimmy Omar Herrera Gutiérrez	Válido, aplicable
Magister Randolf Fernando Ñiquen Levy	Válido, aplicable
Magister Gustavo Barrantes Morales	Válido, aplicable

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad: La confiabilidad o fiabilidad “se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo individuo, caso o muestra produce resultados iguales” (Hernandez & Mendoza, 2018, p. 228).

De acuerdo con lo mencionado, se utilizó el instrumento Alfa de Cronbach, con el objetivo de medir el grado de confiabilidad de la variable producción y exportación.

Análisis de confiabilidad de la variable Producción

Tabla 4

Resumen de Procesamiento de Casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

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

Tabla 5

Estadísticas de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,966	25

Fuente: Elaboración propia

Según el resultado obtenido del alfa de Cronbach los ítems del instrumento logran un 0,966 lo cual indica que la variable Producción tiene una alta confiabilidad.

Análisis de confiabilidad de la variable Exportación

Tabla 6

Resumen de Procesamiento de Casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

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

Tabla 7

Estadísticas de Fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,959	24

Fuente: Elaboración propia

Según el resultado obtenido del alfa de Cronbach los ítems del instrumento logran un 0,959 lo cual indica que la variable Producción tiene una alta confiabilidad.

2.4. Procedimiento

Para realizar el trabajo de investigación se llevaron a cabo los siguientes pasos:

- Se definieron las variables a estudiar, así como sus dimensiones e indicadores respectivos, ubicándolos en la matriz operacional; asimismo, se desarrolló la matriz de consistencia, tomando en cuenta la pregunta general del estudio, se procedieron a determinar los objetivos e hipótesis a analizar.
- Luego se procedió a realizar una revisión de la literatura de las variables del estudio “Producción y exportación”, a fin de recabar la mayor información.
- En el aspecto metodológico se determinó la población y muestra del estudio, la cual fue en base al criterio del investigador.
- En referencia al instrumento utilizado para la recolección de datos, se elaboró un cuestionario, el cual fue validado por expertos. La confiabilidad fue determinada mediante el instrumento Alfa de Cronbach de acuerdo con cada variable y vinculando la homogeneidad de los ítems.
- En relación con el instrumento, fue descrito a través de la herramienta digital Google Forms; este instrumento se aplicó a los 15 trabajadores que fueron seleccionados de las áreas pertinentes.
- En cuanto al análisis de datos, se procedió a ingresar los resultados del cuestionario en el programa de Microsoft Excel, posteriormente se trasladaron al programa IBM SPSS Statistics versión 25, para poder realizar el análisis descriptivo, hacer la prueba de normalidad y poder determinar si la variable es normal o no; resultando que las variables no tienen distribución normal, se determinó la correlación de las variables mediante el coeficiente de correlación de Rho de Spearman para determinar el grado de relación y comprobar si existe o no relación significativa entre sus variables.

2.5. Aspectos éticos

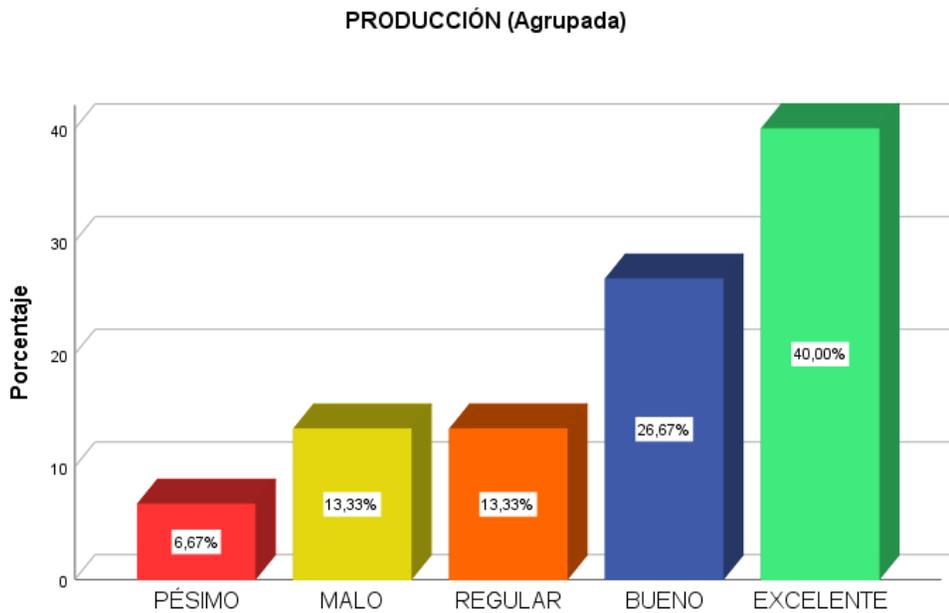
El presente estudio se llevó a cabo con responsabilidad y honestidad, cumpliendo y respetando la propiedad intelectual de cada autor consultado, haciendo uso de la cita y utilizando el estilo de redacción APA. Asimismo, se elaboró un instrumento que tenga validez y confiabilidad siguiendo la problemática del estudio, solicitando a la organización los permisos respectivos para su aplicación.

CAPÍTULO 3. RESULTADOS

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

En el análisis descriptivo que se muestra a continuación, hace referencia al cuestionario realizado a los gerentes y jefes de diferentes áreas de la empresa Shuman Produce Perú SAC.

3.1. Variable Producción

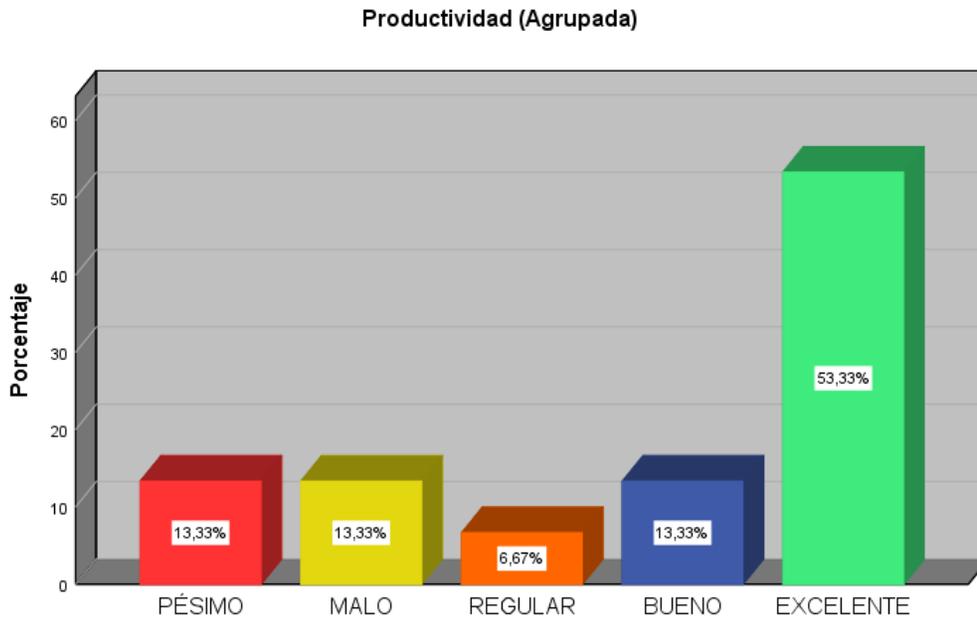


Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 1 Nivel de Producción

Como se puede observar en la figura N° 1, según el cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C., se evidenció que el 40,00% y 26,67% consideró que la Producción de cebolla amarilla dulce es excelente y buena; sin embargo, existe un 13,33% y solo un 6,67% que lo consideró como malo y pésimo; esto es debido a que algunos colaboradores percibieron que no se ha logrado tener la capacidad de producción suficiente debido a la falta superficie de cosecha, lo cual dificulta cubrir la demanda de los mercados.

3.1.1. Dimensión Productividad

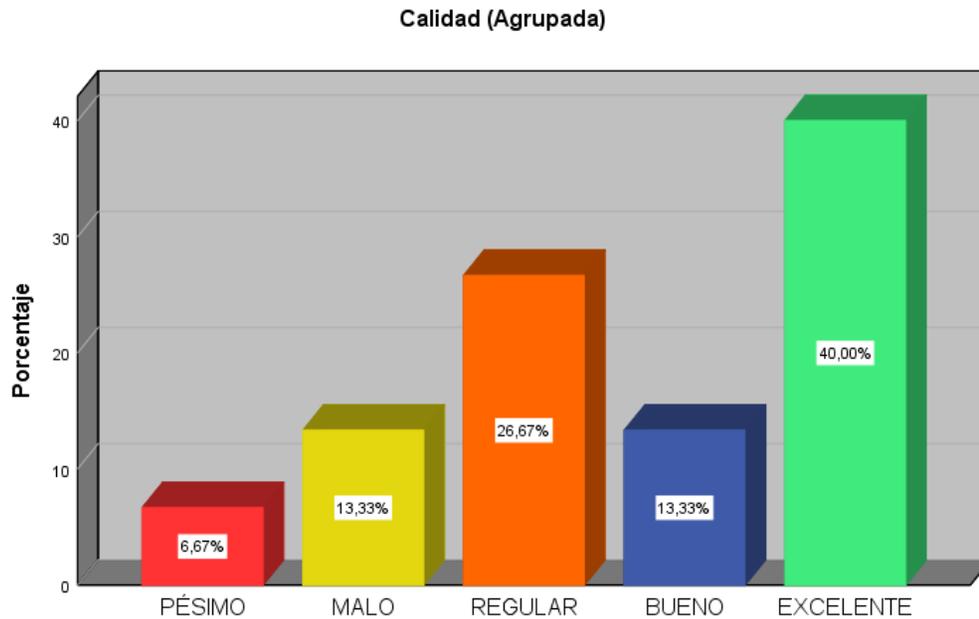


Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 2 Nivel de Productividad

Como se puede apreciar en la figura N° 2, según los resultados del cuestionario, se evidencia que el 53,33% y 13,33% de los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC consideran que la Productividad es excelente y buena; no obstante existe un 13,33% que los consideran como malo y pésimo; este resultado es debido a que se identificó que existe un pequeño grupo de trabajadores que perciben que el personal no cuenta con el suficiente conocimiento técnicos para el manejo de las maquinarias.

3.1.2. Dimensión Calidad

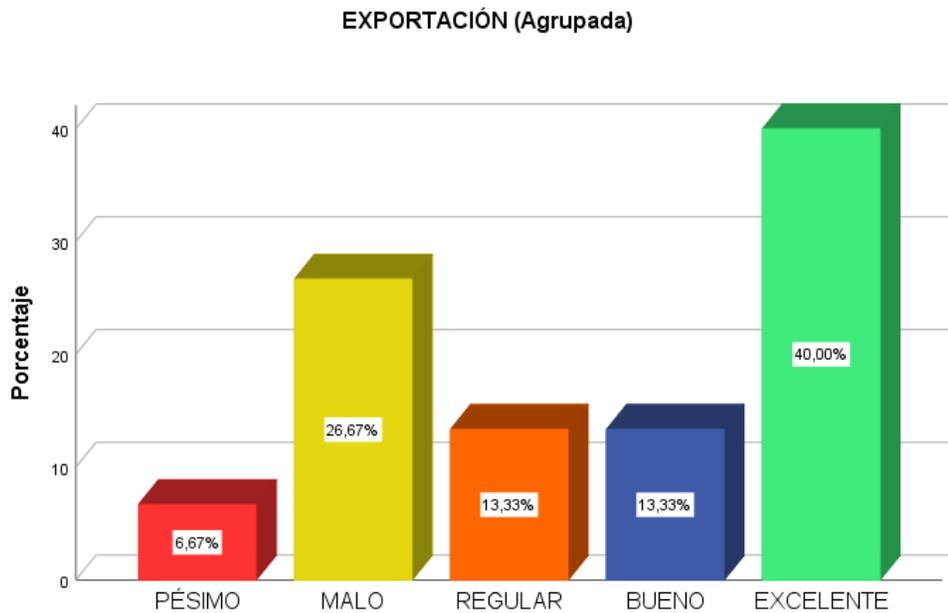


Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 3 Nivel de Calidad

Como se puede apreciar en la figura N° 3, según los resultados del cuestionario, se evidencia que el 40,00% y 13,33% de los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC consideran que la calidad de la producción de cebolla amarilla es excelente y buena; no obstante, existe un 13,33% y 6,67% que consideran que es mala y pésima, esto es debido a que considera que no existe un buen manejo de los recursos naturales y no se tiene conocimiento sobre la programación controlada de los fertilizantes.

3.2. Variable Exportación

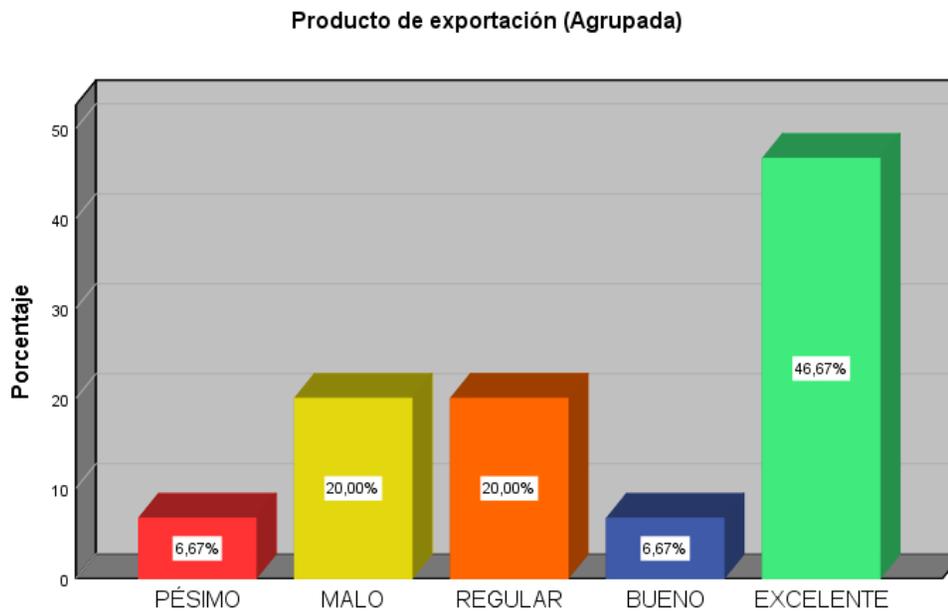


Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 4 Nivel de Exportación

Como se puede observar en la figura N° 4, según el cuestionario aplicado a los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C., se evidencia que el 40,00% y 13,33% consideran que la Exportación de cebolla amarilla dulce es excelente y buena; sin embargo, existe un 26,67% y solo un 6,67% que lo considera como malo y pésimo; esto es debido a que el precio de exportación no fue el adecuado, sin embargo, la empresa no se vio afectada negativamente por la variación del precio. Cabe indicar que para el 2021, las empresas comenzaron a retomar sus actividades comerciales y recuperar las pérdidas de la producción anterior.

3.2.1. Dimensión Producto de exportación

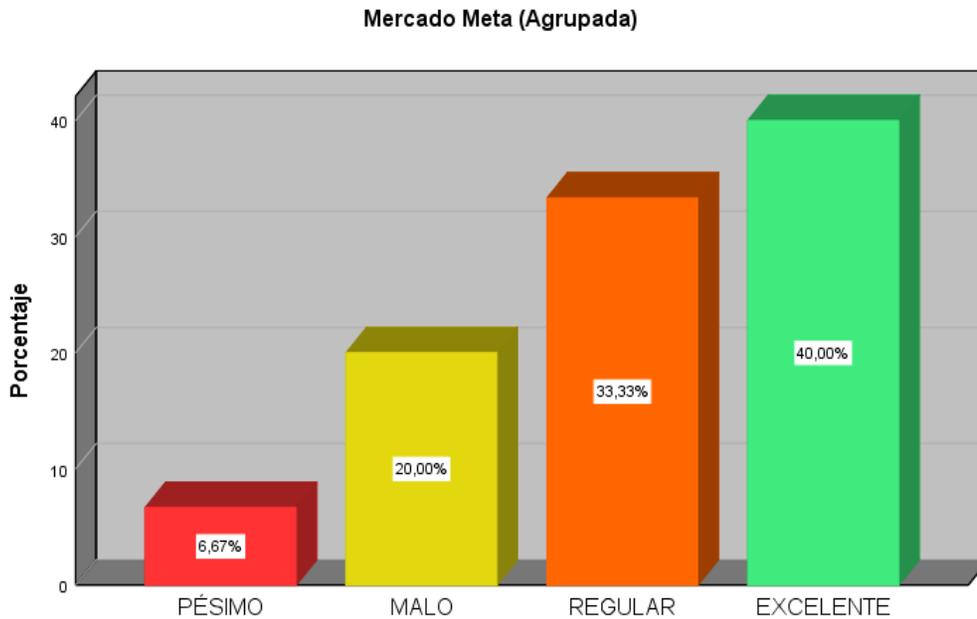


Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 5 Nivel de Producto de exportación

Como se puede apreciar en la figura N° 5, según los resultados del cuestionario, se evidencia que el 46,67% y 6,67% de los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC consideran que producto de exportación es excelente y bueno; debido a que se logró exportar el volumen requerido en el tiempo determinado hacia el mercado estadounidense, además de contar con el capital financiero necesario para su comercio internacional; no obstante, existe un 20,00% y 6,67% que consideran que es mala y pésima, es se debe respecto a que cuentan con tecnología, sin embargo no se está logrando optimizar los procesos, ya que también se utiliza la mano de obra humana para la selección del producto y existen algunas fallas que retrasan levemente el proceso productivo.

3.2.2. Dimensión Mercado Meta



Fuente: Datos obtenidos de la encuesta aplicada, SPSS Versión 25. Elaboración propia.

Figura 6 Nivel de Mercado Meta

Como se puede apreciar en la figura N° 6, según los resultados del cuestionario, se evidencia que el 40,00% y 33,33% de los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC consideran que al mercado meta como excelente y bueno; esto es debido a la estacionalidad del producto ya que se demanda más y se puede ofrecer fijar un precio competitivo frente a otros mercados. No obstante, existe un 20,00% y 6,67% que lo consideran como malo y pésimo, ya que el incoterm utilizado no permite generar menores gastos, además el transporte es uno de los mayores retos, donde los fletes marítimos han duplicado sus costos.

Prueba de Normalidad.

La prueba de normalidad determinó que la muestra no tiene una distribución normal; asimismo, el grado de libertad es < de 30, es por ello por lo que se utilizó a Shapiro- Wilk.

H1: La distribución no es normal

H0: La distribución es normal

Tabla 8

Prueba de Normalidad de las Variables

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Producción	,643	15	,000
Exportación	,630	15	,000

Fuente: Elaboración propia

Al ser una prueba no paramétrica se utilizó Rho de Spearman.

Tabla 9

Interpretación de resultados de Rho de Spearman

Valoración	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Elaboración propia, basada en Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018

ANÁLISIS INFERENCIAL

Prueba de Hipótesis

En la hipótesis general se formuló que la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos- 2021, se relacionan de manera significativa. Al respecto para contrastar la hipótesis se definieron como H_0 y H_1 .

Hipótesis general

H_1 : Si, existe una relación significativa entre la Producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

H_0 : No, existe una relación significativa entre la Producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

Tabla 10

Correlación de la Producción y Exportación.

			Producción	Exportación
Rho de Spearman	Producción	Coeficiente de correlación	1,000	,764**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	15	15
	Exportación	Coeficiente de correlación	,764**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	15	15

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

Fuente: Elaboración propia

Según la **Tabla 10**, se aprecia que el grado de correlación entre la variable Producción y la Exportación de cebolla amarilla de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de

Estados Unidos - 2021 está determinado por el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0,764**, donde se observa que el valor de significancia es de 0,001 ($< 0,05$) considerándose que es altamente significativo en el nivel 0,01 bilateral; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alterna H_1 , concluyendo que sí existe una correlación positiva alta entre las variables.

Hipótesis específica 1

H₁: Si, existe relación significativa entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

H₀: No, existe relación significativa entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

Tabla 11

Correlación de la Productividad y Exportación

			Productividad	Exportación
Rho de Spearman	Productividad	Coeficiente de correlación	1,000	,667**
		Sig. (bilateral)	.	,007
		N	15	15
	Exportación	Coeficiente de correlación	,667**	1,000
		Sig. (bilateral)	,007	.
		N	15	15

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

Fuente: Elaboración propia

Según la **Tabla 11**, se aprecia que el grado de correlación entre la dimensión Productividad y la variable Exportación de cebolla amarilla de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos - 2021, está determinado por el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 0,667**, donde se observa que el valor de significancia es de 0,007 ($< 0,05$) considerándose que

es altamente significativo en el nivel 0,01 bilateral; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alterna H_1 , concluyendo que sí existe una correlación positiva moderada entre la dimensión y la variable.

Hipótesis específica 2

H_1 : Si, existe relación significativa entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

H_0 : No, existe relación significativa entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.

Tabla 12

Correlación del Calidad y Exportación

			Calidad	Exportación
Rho de Spearman	Calidad	Coeficiente de correlación	1,000	1,000**
		Sig. (bilateral)	.	,
		N	15	15
	Exportación	Coeficiente de correlación	1,000**	1,000
		Sig. (bilateral)	,	.
		N	15	15

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

Fuente: Elaboración propia

Según la **Tabla 12**, se aprecia que el grado de correlación entre la dimensión Calidad y la variable Exportación de cebolla amarilla de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos - 2021, está determinado por el coeficiente de correlación Rho de Spearman = 1,000**, además de considerarse que es altamente significativo en el nivel 0,01 bilateral; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alterna H_1 , concluyendo que sí existe una correlación positiva grande y perfecta.

CAPÍTULO 4. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

4.1 Limitaciones

El principal causante de la limitación durante el desarrollo de la investigación se evidenció en la falta de tiempo de los trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú S.A.C. para contestar el cuestionario desarrollado respecto a las variables del estudio, por lo que el envío de dicho instrumento fue mediante Google Forms. Asimismo, las restricciones ocasionadas por la pandemia del Covid-19 todavía siguen vigentes, es por ello que el contacto directo con el personal de la empresa se ha realizado de forma parcial.

Por otro lado, se observó que existe un limitado acceso de información con respecto a la variable producción; además, se evidenciaron diversos estudios en relación con las variables producción y exportación que, en su mayoría no están desarrollados conforme a una base teórica, por lo que no tienen un sustento de información como base.

Finalmente, una de las limitantes fue el delimitar la muestra, debido a que cuando se debía de seleccionar, se evidenció que la mayoría de los trabajadores son estacionales y solo se aumentan cuando es época de siembra, aparte de ello, se observó que no todas las personas manejan la información de las variables, por lo que se determinó la muestra no probabilística, seleccionando a las personas idóneas para poder responder el estudio, los cuales fueron elegidos entre gerentes y jefes de área con conocimientos de las variables.

4.2 Discusión

Los resultados obtenidos muestran que sí existe una correlación significativa entre la variable Producción y la variable Exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC, con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,764 y un nivel de significancia de 0.001 (< 0.05), resultados que constatan que existe una correlación positiva alta

entre las variables del estudio. Los hallazgos de la investigación concuerdan con Huamani (2018) en su trabajo de investigación “Producción y exportación de mazamorra de tuna por la empresa Agro Industria Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012-2017, donde contrasta su hipótesis general, afirmando que existe una relación significativa entre la producción y la exportación, donde el coeficiente de correlación de Spearman es 0,734 y el nivel de significancia 0,000, demostrando que sí hay una correlación positiva alta entre las variables. En ese sentido, Muñoz & Torpoco (2020) en su trabajo de investigación “Proceso de producción de la joyería de plata peruana para la exportación hacia Estados Unidos, Lima 2020”, afirmando que existe una relación significativa entre la producción y la exportación, donde el coeficiente de correlación de Spearman es de = 0,798 y un nivel de significancia de 0,000 ($< 0,05$) siendo una correlación positiva alta. De igual manera, Atiro & Chávez (2020) en su trabajo de investigación “Producción de aceite de palma y exportaciones en la empresa Olamsa en el distrito de Neshuya – Ucayali, 2019”, concluyó que existe relación entre la variable producción y la variable exportación, resultando como coeficiente de correlación de Spearman $Rho = 1,000$, evidenciando una correlación grande y perfecta entre las variables.

Seguidamente, se demostró que existe una relación significativa entre la dimensión Productividad y la Exportación de cebolla dulce amarilla de la empresa Shuman Produce Perú al mercado de Estados Unidos, 2021; de acuerdo con los resultados obtenidos del coeficiente de correlación de Rho de Spearman = 0,667 y un nivel de significancia 0.007, resultados que constatan que existe una correlación positiva alta entre la dimensión y la variable del estudio. Resultados que concuerda con Duran & Peebe (2018) en su trabajo investigación “Exportación y productividad de la tara en el Perú en la Exportadora El Sol SAC”; corroborando que existe una correlación entre la productividad y la exportación, donde el coeficiente obtenido es 0.868 y un

nivel de significancia de Sig. = 1.000 siendo una correlación positiva muy fuerte, confirmando la hipótesis del estudio. Con ello, cabe mencionar que Dolly (2007) sostiene la productividad o rendimiento es una medida de eficiencia relacionada con la producción, lo cual recae en el uso de los recursos, así como cuanto se puede producir y ofrecer a un mercado, con el fin de lograr los resultados esperados. En el mismo sentido, los resultados concuerdan con Huamani (2018) en su trabajo de investigación “Producción y exportación de mazamorra de tuna por la empresa Agro Industria Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012-2017, en donde se muestra que las dimensiones capacidad instalada y volumen de producción se relacionan con la variable exportación, con un coeficiente Rho = 724, una significancia de 0.007 y coeficiente Rho = 735, una significancia de 0,000, contrastando la hipótesis específica y afirmando que sí existe una relación significativa entre la productividad y la exportación, siendo una correlación positiva alta; cabe resaltar que la productividad es “considerada un determinante del nivel de vida” (Mankiw, 2012, p. 14), debido a que esta afecta directamente la capacidad de producir un bien, además; dentro de la dimensión productividad, se consideró a la capacidad instalada y el volumen de producción, asimismo, Vilcarromero (2017) sostiene que la productividad se refiere a “conseguir que todos los recursos se combinen y se aprovechen al máximo” (p.29). De acuerdo a ello, otro estudio similar es el de Atiro & Chávez (2020) en su trabajo de investigación “Producción de aceite de palma y exportación es en la empresa Olamsa en el distrito de Neshuya - Ucayali, 2019”; confirmando que la dimensión productividad se relaciona con la exportación de manera significativa, con un coeficiente de correlación de Spearman Rho = 0.902 y un nivel de significancia de $p = 0.000$ siendo una correlación positiva muy alta.

Posteriormente, se demostró que sí existe relación significativa entre la dimensión Calidad y la variable Exportación de cebolla dulce amarilla de la empresa Shuman Produce Perú

al mercado de Estados Unidos, 2021; de acuerdo con los resultados obtenidos por medio del coeficiente de correlación de Rho de Spearman, se evidencia que existe una correlación positiva grande y perfecta = 1,000. Resultados que concuerda con la hipótesis específica 3 de Atiro & Chávez (2020) en su trabajo de investigación “Producción de aceite de palma y exportaciones en la empresa Olamsa en el distrito de Neshuya - Ucayali, 2019”; donde confirma que existe relación entre la dimensión Calidad de la Producción y la Exportación; donde los resultados corroboran la hipótesis general del estudio obteniendo una correlación de Spearman de Rho = 1.000 y un grado de significancia de $p = 0.000$ demostrando que existe una correlación positiva grande y perfecta. De igual manera, Muñoz & Torpoco (2020) en su investigación “Proceso de producción de la joyería de plata peruana para la exportación hacia Estados Unidos, Lima 2020”; al realizar la prueba de su hipótesis concuerda que existe una relación significativa entre la dimensión Calidad de la Producción y la Exportación, obteniendo un coeficiente de correlación de Spearman de Rho = 0.769 y un nivel de significancia de Sig. = 0.001, siendo una correlación positiva alta. Asimismo, Huamani (2018) en su trabajo de investigación “Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. hacia los EE. UU, 2012 al 2017”; afirma que la dimensión calidad y la variable exportación tienen una relación significativa, obteniendo como resultado un coeficiente de correlación de Spearman de Rho = 0.735 y una significancia de significancia de 0.000, corroborando que sí existe una correlación siendo esta positiva alta.

4.3. Conclusiones

La conclusión de la presente investigación según los datos recabados mediante el cuestionario y el análisis de los resultados, son los siguientes:

De acuerdo con el propósito del estudio de investigación, se determinó que sí existe una relación entre las variables producción y la variable exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021; evidenciando tener una correlación positiva alta, donde el valor de correlación es $Rho = 0,764$ y el nivel de significancia es de $0.001 (<0.05)$, rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna.

De acuerdo, con el objetivo respecto a determinar la existencia de una relación entre la dimensión Productividad y la variable Exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos - 2021, se concluye que, según los resultados obtenidos, sí existe una correlación significativa entre las variables, con un coeficiente de correlación de Spearman de $Rho = 0,667$ y el nivel de significancia = $0.007 (<0.05)$, considerada una correlación positiva moderada y significativa.

De acuerdo, con el objetivo respecto a determinar la existencia de una relación entre la dimensión Calidad y la variable Exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021; se concluye que, según los resultados obtenidos, sí existe una correlación entre la dimensión y la variable, con un coeficiente de correlación de Spearman de $Rho = 1,000$, demostrando que existe una correlación positiva grande y perfecta.

REFERENCIAS

- Arias Gonzales, J. L. (2020). Proyecto de Tesis: Guia para la elaboración. Arequipa, Perú:
Agogocursos. Obtenido de
https://repositorio.concytec.gob.pe/bitstream/20.500.12390/2236/1/AriasGonzales_ProyectoDeTesis_libro.pdf
- Atiro Herrera, F. A., & Chavez Marin, J. C. (2020). Producción de aceite de palma y exportaciones en la empresa Olamsa en el distrito de Neshuya - Ucayali, 2019. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima. Obtenido de C:/Users/karla/Downloads/Atiro-HFA-Chávez-MJC-SD.pdf
- Banco de Reserva del Perú. (20 de 12 de 2008). Potencialidades productivas. Obtenido de BCRP: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Proyeccion-Institucional/Encuentros-Regionales/2010/Ica/Informe-Economico-Social/IES-Ica-03.pdf>
- Cadena Chavez, O. (2018). Gestion de la Calidad y Productividad. Universidad de las de las fuerzas armadas ESPE, 1-102. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/15416/1/GESTION%20DE%20LA%20CALIDAD%20Y%20PRODUCTIVIDAD.pdf>
- Carro Paz, R., & Gonzalez Gomez, D. (2012). Sistema de producción y operaciones. Universidad Nacional de Mar del Plata, 1-26. Obtenido de http://nulan.mdp.edu.ar/1606/1/01_sistema_de_produccion.pdf
- Chúman Amaya, M. A., & Córdova Quépu, M. E. (2019). “Estrategias de Producción para incrementar la exportacion de tara en el departaamento de lambayeque, periodo 2017”.

(Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en Comercio y Negocios Internacionales). Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Perú. Obtenido de <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/4608/BC-3427%20CHUMAN%20AMAYA-CORDOVA%20QUEPUY.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Cuatrecasas Arbós, L. (2011). Organización de la producción y dirección de operaciones.

Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos. Obtenido de <https://swebebsco.bibliotecaupn.elogim.com/ehost/ebookviewer/ebook/bmxlYmtfXzg0Mzk5Ml9fQU41?sid=b7ce9105-f9b9-449c-84a6-aa960df8ec12@redis&vid=2&format=EB&rid=1>

Duran Balmaceda, M. G., & Peebe Fonseca, C. R. (2018). Exportación y productividad de la tara

en el Perú "Exportadora El sol SAC". (Trabajo de investigación para optar el grado de Bachiller en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima, Perú.

Obtenido de

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36531/B_Duran_BMG-Peebe_FCR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ferrato, J., & Mondino, M. C. (2008). Producción, consumo y comercialización de hortalizas en

el mundo. (F. d. Agrarias, Ed.) Agromensajes, 24, 1-3. Obtenido de

<https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/1250/HortalizasAM24-4.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Heizer, J., & Render, B. (2009). Principios de administración de operaciones (Septima edición

ed.). (J. E. Murrieta Murrieta, Trad.) Naucalpan, Naucalpan, Mexico: Pearson Education.

Obtenido de

file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/Principios_De_Administracion_De_Operacio.pdf

Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2018). Metodología de la investigación: La rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas. McGraw- Hil Interamericana Editores.

Herrera-Ramírez, M. M.-C.-C.-V. (2017). Modelado dinámico y estratégico de la cadena Agroindustrial de frutas : un enfoque para la gestión De tecnología. Bogota: Universidad Piloto de Colombia. Obtenido de

<https://pwebesco.bibliotecaupn.elogim.com/ehost/ebookviewer/ebook/bmxlYmtfXzMxODk2MzJfX0FO0?sid=9cc75e88-56b4-43b3-8586-ef729dfdeabf@redis&vid=2&format=EB&rid=1>

Huamani Gutierrez, N. (2018). Producción y exportación de mazamorra de tuna por la Empresa Agro Industrias Backus S.A. hacia los EE.UU, 2012 al 2017. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciada en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima, Perú.

Jacobs, R. F., & Chase, R. B. (2018). Administracion de operaciones: Produccion y cadena de sumnistros (15a ed.). Ciudad de Mexico: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=5611013&query=administracion+de+operaciones>

Lerma Kirchner, A. E., & Márquez Castro, E. (2010). Comercio y Marketing Internacional (Cuarta Edición ed.). Mexico, DF, Santa Fe: Cengage Learning Editores. Obtenido de [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/\[PD\]%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/[PD]%20Libros%20-%20Comercio%20y%20Marketing%20internacional.pdf)

- Mankiw, G. N. (2012). Principios de la economía (Sexta edición ed.). Santa Fe, D.F., Mexico: Cengage Learning Editores. Obtenido de <http://ru.economia.unam.mx/74/1/Mankiw%20-%20Principios%20de%20economia%2C%206ta%20Edicion.pdf>
- Mena Alejos, J. L. (2018). Factor Producción que determina la exportación internacional de quinua del Perú 2012-2016. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/25088/Mena_AJL.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mera Ger, A. D. (2012). Análisis de producción y consumo de la cebolla colorada en las provincias de la sierra central ecuatoriana y su impacto en el mercado nacional durante el período 2004-2010. (Trabajo de investigación para optar el Título de Ingeniero Comercial). Universidad Politecnica Salesiana, Quito, Ecuador. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/3802>
- Morales Carrera, R. (2018). Calidad y Productividad. Espirales Revista multidisciplinaria de investigacion cientifica, 2(18), 74-79. doi:<https://doi.org/10.31876/er.v2i18.671>
- Muñoz Sierra, S. C., & Torpoco Camasca, L. (2020). Proceso de producción de l joyeria de plata peruana para la exportación hacia Estados Unidos, Lima 2020. (Trabajo de investigacion para optar el Título de Licenciada de Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56751/Mu%c3%b1oz_SSC-Torpoco_CL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Orús, A. (30 de Abril de 2021). Principales países productores de verduras en el mundo en 2019.

Obtenido de Statista: <https://es.statista.com/estadisticas/613401/principales-paises-productores-de-tomates-en-el-mundo/>

Pérez salinas, A. L., & Castro Tapia, J. (2015). Análisis de la relación de las importaciones peruanas de semilla de cebolla amarilla dulce y las exportaciones de cebolla amarilla dulce a EEUU, periodo 2004-2014. (Trabajo de investigación para optar el Título de Ingenieros Comerciales). Universidad Católica de Santa Maria, Arequipa, Perú. Obtenido de

<http://tesis.ucsm.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/UCSM/2069/40.0987.CE.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pola Maseda, A. (1988). Gestion de la Calidad. Barcelona, España: Marcombo. Obtenido de

<https://ebookcentral.bibliotecaupn.elogim.com/lib/upnpe/reader.action?docID=3181318&query=gestion+de+la+calidad>

Pomboza Tamaquiza, P. P., & Guananga Pujos, P. E. (2015). Incidencia de clima y mercado en el cultivo de cebolla paiteña criolla (*Allium cepa*, L) en los cantones de Quero y Mocha.

(Trabajo de investigación para optar la Grado de Magister en Agroecología y Ambiente).

Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador. Obtenido de

<https://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/18390>

Quiñonez Antúnez, N. D. (2018). Producción estacional y la exportación de quinua del distrito de Cabana, Puno-2017. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en

Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú. Obtenido de

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49371/Qui%
c3%b1ones_A-ND-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/49371/Qui%c3%b1ones_A-ND-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

- Roman Luis, J. M. (2018). Productividad de la cebolla peruana y su exportación a los países miembros del CAN en el periodo 2013 - 2017. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en Negocios Internacionales). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Lima, Perú. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/33063/Rom%c3%a1n_LJM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saico Pinto, R. V. (2017). Estudio económico de la cadena de comercialización del cultivo de cebolla en las comunidades Corpa grande y Chinchaya del Municipio de Ancoraimes del Departamento de la Paz. (Trabajo de investigación para optar el Título de Ingeniero Agrónomo). Universidad Mayor de San Andrés, La Paz, Bolivia. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/13314/T-2419.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sanchez Zeledon, A. G., & Contrera Rivera, J. L. (2016). Producción y comercialización de la cebolla amarilla en Nicaragua: Análisis de la Producción y Comercialización de la Cebolla Amarilla en el Valle de Sébaco, departamento de Matagalpa. 2011 – 2015. (Trabajo de investigación para optar el Título de Licenciado en Economía Agrícola). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua. Obtenido de <https://repositorio.unan.edu.ni/8033/>
- SIEA. (2021). Obtenido de Sistema Integrado de Estadística Agraria: <https://siea.midagri.gob.pe/portal/publicacion/boletines-mensuales/16-agro-cifras/34-agro-cifras-21?start=0>
- Smith, A. (1794). Investigación de la Naturaleza y causa de la Riqueza de las Naciones (Tomo 1 ed.). Valladolid, Valladolid, España: En la Oficina de la Viuda e Hijos de Santander.

Obtenido de https://www.marxists.org/espanol/smith_adam/1776/riqueza/smith-tomo1.pdf

Vaquez Santillán, J. Y. (2019). Producción de cebolla (*Allium cepa*) amarilla dulce en Villacuri - Ica. (Trabajo de investigación para optar el Título de Ingeniero Agrónomo). Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima, Lima, Perú. Obtenido de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/3852/vasquez-santillan-janet-yuliza.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=En%20el%20Per%C3%BA%20se%20siembra,chico%20de%20Lima%20y%20Arequipa.>

Vilcarromero Ruíz, R. (2017). Gestión de la Producción (2 ed.). Lima, Lima, Perú: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/908/Raul%20Vilcarromero%20Ruiz_Gestion%20de%20la%20produccion.pdf?sequence=6&isAllowed=y

ANEXOS

Anexo N° 1 Matriz de consistencia

TITULO: PRODUCCION Y EXPORTACION DE CEBOLLA AMARILLA DULCE DE LA EMPRESA SHUMAN PRODUCE PERÚ SAC AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS, 2021.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	ITEMS	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
General	General	General				
¿Cómo se relaciona la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?	Determinar la relación que existe entre la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.	Existe una relación significativa entre la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.	PRODUCCIÓN	Productividad	1-12	Enfoque: Cuantitativo
				Calidad	13-25	Alcance: Descriptivo- Correlacional
Específicos	Específicos	Específicos				Diseño: No experimental - Transversal
¿Cuál es la relación que existe entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?	Determinar la relación que existe entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.	Existe relación significativa entre la dimensión productividad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.		Producto de exportación	1-12	Población: Trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC
			EXPORTACIÓN	Mercado Meta		Muestra 15 trabajadores de la empresa Shuman Produce Perú SAC
¿De qué manera se relaciona la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021?	Determinar la relación que existe entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.	Existe relación significativa entre la dimensión calidad y la exportación de cebolla amarilla dulce de la empresa Shuman Produce Perú SAC al mercado de Estados Unidos, 2021.			13-24	Técnica/ Instrumento: Encuesta/ Cuestionario

Anexo N° 2 Matriz de operacionalización de las variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

"PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CEBOLLA AMARILLA DULCE DE LA EMPRESA SHUMAN PRODUCE PERU SAC, AL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS - 2021"

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	TÉCNICA INSTRUMENTO	ESCALA				
Producción	Vilcarromero (2017): la producción engloba todo el beneficio de los recursos utilizados, los cuales son obtenidos para poder determinar las operaciones productivas, tomando como parte del proceso a la productividad y calidad de producción	La producción se medirá de acuerdo con la productividad y la calidad de producción.	Productividad	Capacidad Productiva	Encuesta / Cuestionario	ORDINAL (Escala de Likert)				
				Mano de Obra		Totalmente de acuerdo (5)				
				Materia Prima e Insumos		De acuerdo (4)				
				Maquinaria y Equipo		Neutral (3)				
				Control		En desacuerdo (2)				
			Calidad	Estándares de calidad	Tecnología	Producto de Exportación	y	Encuesta / Cuestionario	Totalmente en desacuerdo (1)	
									Capacidad de exportación	ORDINAL (Escala de Likert)
									Diseño Ecológico y Ergonómico	Totalmente de acuerdo (5)
									Normatividad	De acuerdo (4)
									Precio de exportación	Neutral (3)
Exportación	Lerma y Márquez (2010): Sostiene que para lograr el éxito a nivel internacional se debe de contar con elementos que deben complementarse como contar con un producto de exportación que sea vendible, además de identificar un buen mercado meta.	La exportación se medirá de acuerdo al producto de exportación y el mercado meta.	Mercado Meta	de	Encuesta / Cuestionario	En desacuerdo (2)				
						Estacionalidad de producto	Totalmente en desacuerdo (1)			
						Utilidad				
						Rendimiento				
						Logística				

Anexo N° 3 Cuestionario de la variable producción

"ENCUESTA PARA LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA SHUMAN PRODUCE PERÚ SAC SOBRE PRODUCCIÓN DE CEBOLLA AMARILLA DULCE EN EL AÑO 2021"							
Descripción: Estimado (a), la presente encuesta es una herramienta de investigación para una tesis de licenciatura y tiene como objetivo conocer su opinión acerca de la producción de cebolla amarilla dulce respecto a su experiencia como trabajador en la empresa Shuman Produce Perú SAC en el año 2021. Los resultados serán utilizados para determinar la relación de la producción y exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos en el año 2021.							
PROCESO							
La información recopilada será manejada con total CONFIDENCIALIDAD y objetividad. Los datos serán revisados y tabulados por el autor de la presente investigación y serán divulgados sólo para fines académicos.							
CUESTIONARIO							
Lea cuidadosamente cada afirmación y marque con un aspa (X) en el casillero donde mejor se refleje su punto de vista con respecto a su experiencia como trabajador. Responda todas las afirmaciones.							
Ítems / Preguntas							
VARIABLE PRODUCCIÓN			5	4	3	2	1
Indicador	N°	Productividad	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Capacidad productiva	1	El volumen producido permitió cubrir la demanda del mercado de Estado Unidos en el año 2021.					
	2	La superficie de cosecha destinada a la producción de cebolla fue capaz de cubrir las exigencias del mercado Estado Unidos en el año 2021.					
	3	La empresa contó con instalaciones calificadas para efectuar los procesos productivos de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Mano de obra	4	La empresa contó con el capital humano idóneo para el proceso de siembra, cultivo y cosecha de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	5	El capital humano estuvo capacitado para implementar las técnicas de cultivo dentro del proceso de producción durante el año 2021.					
	6	El personal contó con los conocimientos técnicos para operar la maquinaria encargada del proceso de selección de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Materia Prima e Insumos	7	La empresa contó con un correcto sistema hídrico (por goteo o aspersión) permitiendo el riego controlado del cultivo de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	8	La empresa contó con los insumos (semillas, fertilizantes, pesticidas y abonos) requeridos para el cultivo de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	9	La empresa contó con los materiales y las herramientas (guantes, mascarillas, botas, tijeras) óptimas para el proceso de producción de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Maquinaria y Equipo	10	La empresa contó con maquinaria suficiente (Tractor, fumigadora, podadora, picadora) para poder realizar sus operaciones de producción sin inconvenientes ni retrasos durante el año 2021.					
	11	La empresa contó con el equipamiento suficiente (Fajas transportadoras, mallas, elevadores, etc.) para poder realizar el control de calidad de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	12	La empresa utilizó de manera eficiente el equipo de empaclado de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Indicador		Calidad	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo

Control	13	La empresa manejó y almacenó la producción de cebolla amarilla dulce de manera óptima durante el año 2021.					
	14	La empresa contó con mecanismos para evitar daños en el periodo de cosecha durante el año 2021.					
	15	Los recursos naturales se utilizaron de manera controlada ayudando a mejorar el cultivo de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Normas y Certificaciones	16	La empresa contó con un adecuado control de sanidad dentro de sus operaciones productivas en el año 2021.					
	17	La empresa contó con las certificaciones de inocuidad requeridas en sus procesos durante el año 2021.					
	18	La empresa cumplió con las auditorias que verifican que sus procesos se estén llevando de manera eficiente y controlada durante el año 2021.					
Tecnología	19	La empresa implementó nuevos sistemas de riego en el cultivo de la cebolla amarilla dulce que mejoran su productividad durante el año 2021.					
	20	La adquisición de maquinaria permitió acelerar los procesos productivos de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	21	El mantenimiento preventivo de las maquinarias que se utilizaron dentro de las operaciones productivas fueron necesarias para evitar fallas y desperfectos en la producción de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
Estándares de calidad	22	La empresa empleó un adecuado sistema de monitoreo de fungicidas, entomopatógenos e insecticidas contra plagas, además de un control de malas hierbas en la producción de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	23	La empresa contó con procedimientos idóneos para la recepción y pruebas de calidad de los insumos utilizados para la producción de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	24	La empresa implementó una programación controlada para la aplicación de fertilizantes en el proceso de cultivo de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	25	La empresa aplicó buenas prácticas agrícolas en los procesos productivos de cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					

Anexo N° 4 Cuestionario de la variable exportación

"ENCUESTA PARA LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA SHUMAN PRODUCE PERÚ SAC SOBRE EXPORTACIÓN DE CEBOLLA AMARILLA DULCE EN EL AÑO 2021"							
Descripción: Estimado (a), la presente encuesta es una herramienta de investigación para una tesis de licenciatura y tiene como objetivo conocer su opinión acerca de la exportación de cebolla amarilla dulce respecto a su experiencia como trabajador en la empresa Shuman Produce Perú SAC en el año 2021. Los resultados serán utilizados para determinar la relación de la producción y la exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos en el año 2021.							
PROCESO							
La información recopilada será manejada con total CONFIDENCIALIDAD y objetividad. Los datos serán revisados y tabulados por el autor de la presente investigación y serán divulgados sólo para fines académicos.							
CUESTIONARIO							
Lea cuidadosamente cada afirmación y marque con un aspa (X) en el casillero donde mejor se refleje su punto de vista con respecto a su experiencia como trabajador. Responda todas las afirmaciones.							
Ítems / Preguntas							
VARIABLE EXPORTACIÓN			5	4	3	2	1
Indicador	N°	Producto de Exportación	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Capacidad de exportación	1	La empresa exportó los volúmenes requeridos de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	2	La empresa contó con el suficiente capital financiero para solventar los costos de exportación de la cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	3	La empresa contó con tecnologías que permitieron optimizar la producción de cebolla amarilla dulce en el año 2021.					
Diseño Ecológico y Ergonómico	4	Los insumos y materia prima fueron manejados con el cuidado necesario dentro del proceso de producción de cebolla amarilla dulce en el año 2021.					
	5	El empaque que se utilizó para la exportación de cebolla amarilla dulce cumplió con la certificación requerida por el mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	6	El empaque utilizado para la cebolla amarilla dulce permitió un fácil manejo y brindó la protección y resistencia necesaria durante la exportación en el año 2021.					
Normatividad	7	La empresa cumplió con la certificación de origen exigida por el mercado de Estados Unidos durante el año 2021.					
	8	La empresa cumplió con la certificación de inocuidad alimentaria requerida para la comercialización al mercado de Estados Unidos durante el año 2021.					
	9	La empresa cumplió con todas las características técnicas exigidas para la exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos durante el año 2021.					
Precio de exportación	10	El precio para la exportación de cebolla amarilla dulce fue el adecuado, permitiendo maximizar utilidades durante el año 2021.					
	11	La empresa resultó afectada de forma negativa por la constante variación del precio de exportación de la cebolla amarilla dulce durante el año 2021.					
	12	El precio fijado para la exportación de cebolla amarilla dulce permitió solventar los gastos originados por el proceso de producción y operaciones comerciales en el año 2021.					
Indicador		Mercado Meta	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo
Estacionalidad de producto	13	El proceso de producción de cebolla dulce se realizó acorde a la estacionalidad del mercado, obteniendo mayores ventas para el año 2021.					

	14	La empresa ajustó su producción de acuerdo con la demanda del mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	15	La diferencia estacional de la producción de cebolla amarilla dulce permitió que la empresa exporte de manera ventajosa durante el año 2021.					
Utilidad	16	Existió un alto poder adquisitivo para la cebolla amarilla dulce en el mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	17	La empresa utilizó el incoterm adecuado, permitiendo generar menores gastos y mayores utilidades para la empresa en el año 2021.					
	18	El margen neto que generó la exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos se incrementaron para el año 2021.					
Rendimiento	19	La empresa obtuvo un mayor rendimiento del capital invertido como consecuencia de la demanda de cebolla amarilla dulce en el mercado de Estados Unidos para el año 2021.					
	20	El beneficio económico se incrementó como resultado de la exportación de cebolla amarilla dulce al mercado de Estado Unidos en el año 2021.					
	21	La empresa contó con suficiente capital de trabajo, permitiendo cumplir con el tiempo establecido del proceso de producción de cebolla amarilla dulce al mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
Logística	22	La empresa contó con los documentos necesarios para la exportación de la cebolla amarilla dulce hacia el mercado de Estados Unidos en el año 2021.					
	23	El medio de transporte utilizado para la exportación de cebolla amarilla dulce permitió arribar al mercado de Estados Unidos en el tiempo acordado en el año 2021.					
	24	El proceso de estiba de la cebolla amarilla dulce hacia el medio de transporte fue manejado de manera óptima y sin contratiempos en el año 2021.					

Anexo N° 5 Validez del experto 1

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	Jimmy Omar Herrera Gutiérrez
Grado:	Magíster en Administración Estratégica de Empresa
Cargo:	Docente a Tiempo Completo
Institución /Empresa:	Universidad Privada del Norte

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una “X” dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo con dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	

CONTEO TOTAL			10	
Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador			100%	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 1.00$$

Calificación Global

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

1.00

Lima, 12 de Octubre del 2022

Intervalos	Resultado
0,00 – 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez Aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1.00	Validez muy buena



Firma

Anexo N° 6 Validez del experto 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	Randolf Ñiquen Levy
Grado:	Magister
Cargo:	Docente Investigación
Institución /Empresa:	UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre sí y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo con dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL				10	

Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador			30	TOTAL
---	--	--	-----------	--------------

Coefficiente de validez:

$$\frac{A+B+C}{30} = 30/30=1$$

Calificación Global

Intervalos	Resultado
0,00 – 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez Aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1.00	Validez muy buena

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

1.00

Lima, 12 de Octubre del 2022



Randolf Niquen Levy

Anexo N° 7 Validez del experto 2

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombres y Apellidos:	Gustavo Barrantes Morales
Grado:	Magister
Cargo:	Docente a Tiempo Completo
Institución /Empresa:	Universidad Privada del Norte

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los Ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 30% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 31% y 70% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Buena (Más del 70% del total de ítems cumple con el indicador)

Aspectos de validación del instrumento		1	2	3	Sugerencias
Criterio	Indicador	D	R	B	
Pertinencia	Los ítems miden lo previsto en los objetivos de investigación.			X	
Coherencia	Los ítems responden a lo que se debe medir en la variable y sus dimensiones.			X	
Congruencia	Los ítems son congruentes entre si y con el concepto que miden.			X	
Suficiencia	Los ítems son suficientes en cantidad para medir las variables.			X	
Objetividad	Los ítems miden comportamientos y acciones observables.			X	
Consistencia	Los ítems se han formulado en concordancia a los fundamentos teóricos de las variables.			X	
Organización	Los ítems están secuenciados y distribuidos de acuerdo con dimensiones e indicadores.			X	
Claridad	Los ítems están redactados en un lenguaje entendible para los sujetos a evaluar			X	
Formato	Los ítems están escritos respetando aspectos técnicos (tamaño de letra, espaciado, nitidez)			X	
Estructura	El instrumento cuenta con instrucciones, consignas y opciones de respuesta bien definidas.			X	
CONTEO TOTAL					

Realizar el conteo de acuerdo con puntuaciones asignadas a cada indicador			X	TOTAL
---	--	--	---	-------

Coefficiente de validez:

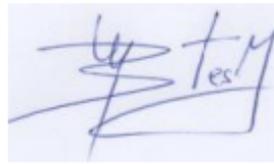
$$\frac{A+B+C}{30} = 0,95$$

Calificación Global

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el espacio el resultado.

Lima, 25 de Octubre del 2022

Intervalos	Resultado
0,00 – 0,49	Validez nula
0,50 – 0,59	Validez muy baja
0,60 – 0,69	Validez baja
0,70 – 0,79	Validez Aceptable
0,80 – 0,89	Validez buena
0,90 – 1.00	Validez muy buena



Firma

Anexo N° 8 Base de datos de variable Producción

N°	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25
1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4
2	2	2	5	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	3	4	4	3	5	3	3	5
3	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	5	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4
6	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	5
7	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
10	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
11	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4
12	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
14	5	5	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5
15	5	5	5	2	5	4	4	5	5	5	5	3	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	4	3	5

Anexo N° 9 Base de datos de variable Exportación

N°	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	
1	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	5	5	5	5	5	5	3	4	2	4	4	4	5	2	2	2	2	5	5	2	4	4
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	4	4
4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3
5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
6	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5
7	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3
8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5
11	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3
12	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
14	5	4	5	4	4	4	5	5	4	3	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3
15	5	2	4	4	5	5	5	5	5	2	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	3	3	3

Anexo N° 10 Fotografías



Almacigo



Siembra de almacigo



Trasplante a campo definitivo



Cosecha



Secado y traslado a Packing



Selección -Clasificación



Arribo al contenedor para exportación



Las operaciones son descentralizadas, el envío de contenedores es desde el Puerto de Pisco.