

UNIVERSIDAD GLOBAL DEL CUSCO
FACULTAD DE NEGOCIO Y TECNOLOGÍA
PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
GLOBALES



TÍTULO

**PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN DE KIWICHA DE LA
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES TINCUNA PACOR DEL DISTRITO DE SAN
SALVADOR, PROVINCIA DE CALCA – CUSCO – 2018**

PRESENTADO POR:

Bach. Luz Marina Torres Maldonado

Bach. José Valentino Cervantes Olivera

**Para optar al Título Profesional de Licenciados en
Administración de Negocios Globales**

ASESOR: Dr. Rafael Aquize Estrada

CUSCO – PERÚ

2019

Dedicatoria

A mis padres, José y Maribel, quienes a lo largo de todos estos años me enseñaron que, con amor, esfuerzo, sacrificio, trabajo y constancia, se pueden llegar a cumplir todos nuestros sueños, es así que hoy me han permitido cumplir un sueño más.

A mi amado hijo, Iker André, quien a pesar de su corta edad me demuestra el lado más dulce y puro de la vida, eres mi mayor motivación para salir adelante y buscar lo mejor para ti, te amo.

A mi esposo, Juan José por apoyarme y ser parte importante de mi vida.

A mi tío Nino por impulsarme a cumplir mis metas y creer en mí.

En memoria de mis abuelos, Clímaco y Marina a quienes siempre llevo en mi corazón, atesorando cada experiencia que viví con ellos. “Mamá Marina de forma muy especial esta tesis te la dedico a ti, por haber estado siempre a mi lado con tu amor infinito”

Luz

Dedicatoria

Con mucho cariño y amor dedico esta tesis a mis padres José Ignacio Cervantes Monteagudo e Ingrid Olivera Mogrovejo gracias por su apoyo incondicional, por enseñarme a ser una persona de bien con valores y ser ese impulso que me alienta a alcanzar mis objetivos, por todo eso y más es que ahora me toca retribuir un poco del inmenso apoyo que me brindaron.

A mis hermanos Fernando y Luciana por los momentos compartidos.

A mis tíos y primos por sus consejos.

A Yelina, por haberme apoyado todo el tiempo que estuve en la universidad y siempre estar pendiente de mí.

A mis amigos los especialistas y a mis amigos de la universidad que siempre estuvieron apoyándome.

Para todos aquellos que de alguna u otra forma formaron parte de esta tesis.

Valentino

Agradecimientos

La presente tesis ha sido realizada gracias a la contribución de muchas personas, entre ellos los miembros de la Asociación de Productores de Kiwicha “TICUNA PACOR” quienes, con su cooperación y apoyo en la recolección de información, fueron parte fundamental en nuestro trabajo de investigación demostrándonos su deseo de mejorar su situación actual y condición de vida. Muchas gracias por dejarnos conocer la asociación.

De forma especial queremos agradecer a nuestro asesor Dr. Rafael Aquize Estrada quien nos apoyó y motivó en la realización de este trabajo de tesis.

Agradecemos a la Universidad Global y a nuestros docentes quienes nos impartieron conocimientos para nuestra formación profesional a lo largo de todos estos años.

Finalmente, también queremos agradecer a nuestros padres quienes nos brindan su apoyo incondicional, familia y amigos por apoyarnos y estar ahí siempre siguiendo de cerca cada paso que damos en nuestras vidas.

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo Determinar en qué medida la producción se relaciona con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018, es una investigación de enfoque cuantitativo, alcance descriptivo – correlacional, diseño no experimental – transversal, la población estuvo considerada por los 55 miembros de dicha asociación, se utilizó la técnica de la encuesta con 28 elementos, los cuales fueron validados por opinión de expertos, los resultados fueron los siguientes: La producción de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor se desarrolla a un nivel bajo con un promedio de 2.59, la capacidad exportación obtuvo un promedio de 2.43, que también representa un nivel bajo, con los valores presentados se afirma que existe relación entre la producción y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores, donde la correlación de Pearson $r = 0.729$, indicando que existe una correlación positiva alta, lo que muestra que a medida que crecen las actividades de producción crecerá también la capacidad de exportación.

Palabras clave: Producción y capacidad de exportación

Abstract

The objective of this research work was to determine to what extent the production is related to the kiwicha export capacity of the Association of Tincuna Pacor Producers of the district of San Salvador, province of Calca - Cusco - 2018, is a quantitative approach investigation , descriptive - correlational scope, non-experimental - transversal design, the population was considered by the 55 members of said association, the survey technique was used with 28 elements, which were validated by expert opinion, the results were as follows: The production of kiwicha in the Association of Producers Tincuna Pacor is developed at a low level with an average of 2.59, the export capacity obtained an average of 2.43, which also represents a low level, with the values presented it is stated that there is a relationship between the production and export capacity in the Association of Producers, where the Pearson's correlation $r = 0.729$, indicating that there is a high positive correlation, which shows that as production activities grow, export capacity will also increase.

Keywords: Production and export capacity

Índice General

	Pág.
Dedicatoria	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
Resumen.....	v
Abstract	vi
Índice General	vii
Índice de Tablas	x
Índice de Figuras	xi
Listado de Abreviaturas	xii

CAPÍTULO PRIMERO: INTRODUCCIÓN

1.1. Descripción del Problema.....	1
1.2. Formulación del Problemas	3
1.3. Justificación.....	4
1.4. Objetivos de la investigación.....	5
1.5. Delimitaciones del estudio	6

CAPÍTULO SEGUNDO: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio	7
2.2. Bases teóricas	16
2.2.1. Producción	16
2.2.1.1. Importancia de la producción.....	17
2.2.1.2. Objetivos de la producción.....	17
2.2.1.3. Tipos de factores de producción	18
2.2.1.4. Etapas de la producción agrícola (Cultivo).....	18
2.2.1.5. Fases del proceso de producción.....	20
A. Insumos	20
B. Procesos.....	21
C. Productos	22
2.2.2. Capacidad de exportación.....	23
2.2.2.1. Concepto de exportación.....	23

2.2.2.2.	Concepto de capacidad exportadora.....	24
2.2.2.3.	Importancia de las exportaciones	24
2.2.2.4.	Ventajas de las exportaciones	26
2.2.2.5.	Errores cometidos al exportar	26
2.2.2.6.	Riesgos de la exportación.....	27
2.2.2.7.	Factores internos de la empresa que determinan la capacidad de exportación.....	27
	A. Capacidad de fabricación	27
	B. Administración y organización	28
	C. Recursos financieros.....	29
	D. Conocimientos técnicos.....	30
2.3.	Hipótesis de la investigación	31
2.4.	Variables.....	31
2.5.	Definiciones de términos básicos	33

CAPÍTULO TERCERO: MÉTODO

3.1.	Enfoque de investigación	35
3.2.	Alcance de la investigación	35
3.3.	Diseño de la investigación.....	35
3.4.	Población y muestra	36
3.5.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	36
3.6.	Confiabilidad y validez de instrumentos	36
3.7.	Plan de análisis de datos	37

CAPÍTULO CUARTO: RESULTADOS

4.1.	Baremación.....	38
4.2.	Resultados estadísticos de la investigación	39
4.2.1.	Resultado del análisis estadístico de la variable de la producción	39
4.2.2.	Resultado del análisis estadístico de la variable de la capacidad de exportación	48
4.2.3.	Resultados de la correlación referidos a los objetivos general y específicos	59

CAPÍTULO QUINTO: DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y originales.....	64
5.2. Descripción de las limitaciones del estudio.....	64
5.3. Comparación crítica con la Literatura Existente	65
5.4. Implicancias del estudio	66

Conclusiones

Recomendaciones

Referencias

Anexo 01: Matriz de operacionalización de variables

Anexo 02: Matriz de consistencia

Anexo 03: Matriz del instrumento

Anexo 04: Instrumento

Anexo 05: Resultados estadísticos por cada ítem

Anexo 06: Registro Fotográfico

Anexo 07: Validación de instrumentos

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 01: Operacionalización de variables	33
Tabla 02: Análisis de Alfa de Cronbach Global	37
Tabla 03: Baremación	38
Tabla 04: Insumos.....	39
Tabla 05: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión insumos.....	40
Tabla 06: Procesos	41
Tabla 07: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión procesos	42
Tabla 08: Productos	43
Tabla 09: Comparación promedio de los indicadores de la dimensión productos	44
Tabla 10: Producción	45
Tabla 11: Comparación promedio de las dimensiones de la producción.....	47
Tabla 12: Capacidad de fabricación.....	48
Tabla 13: Comparación promedio de los indicadores de la capacidad de fabricación	49
Tabla 14: Administración y organización.....	50
Tabla 15: Comparación promedio de los indicadores de la administración y organización .	51
Tabla 16: Recursos financieros	52
Tabla 17: Comparación promedio de los recursos financieros	53
Tabla 18: Conocimientos técnicos	54
Tabla 19: Comparación promedio de los conocimientos técnicos.....	55
Tabla 20: Capacidad de exportación.....	56
Tabla 21: Comparación promedio de las dimensiones de la capacidad de exportación	58
Tabla 22: Escala de valores para interpretar la correlación de Pearson.....	59
Tabla 23: Correlación entre la producción y la capacidad de exportación	60
Tabla 24: Correlación entre los insumos y la capacidad de exportación	61
Tabla 25: Correlación entre los procesos y la capacidad de exportación	62
Tabla 26: Correlación entre los procesos y la capacidad de exportación	63

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 01. Insumos.....	39
Figura 02. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión insumos.....	40
Figura 03. Procesos.....	41
Figura 04. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión procesos.....	42
Figura 05. Productos.....	43
Figura 06. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión productos.....	44
Figura 07. Producción.....	45
Figura 08. Comparación promedio de las dimensiones de la producción.....	47
Figura 09. Capacidad de fabricación.....	48
Figura 10. Comparación promedio de los indicadores de la capacidad de fabricación.....	49
Figura 11. Administración y organización.....	50
Figura 12. Comparación promedio de los indicadores de la administración y organización.....	51
Figura 13. Recursos financieros.....	52
Figura 14. Comparación promedio de los recursos financieros.....	53
Figura 15. Conocimientos técnicos.....	54
Figura 16. Comparación promedio de los conocimientos técnicos.....	55
Figura 17. Capacidad de exportación.....	56
Figura 18. Comparación promedio de las dimensiones de la capacidad de exportación.....	58

Listado de Abreviaturas

- ACRIVIRC** : Asociación de Comunidades Campesinas Criadoras de Vicuñas de la Región Cusco
- ANAPQUI** : Asociación nacional de productores de quinua
- AMA** : American Marketing Association
- EE.UU** : Estados Unidos
- Incoterms** : International commercial terms (términos de comercio internacional)
- PEAPT** : Plataforma Estatal de Asociaciones del Profesorado de Tecnología
- SPSS** : Statistical Package for the Social Sciences
- UNAB** : Universidad Autónoma de bucaramanga

CAPÍTULO PRIMERO

INTRODUCCIÓN

1.1. Descripción del Problema

Los procesos productivos a nivel global han sufrido una serie de modificaciones en pos del logro de su modernización y a fin de adecuarlo a las necesidades del mercado global de forma tal que permitan que la capacidad exportadora de empresas y países pueda adecuarse de manera rápida a dichas tendencias globales.

“La producción es el estudio de las técnicas de gestión empleadas para conseguir la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo incorporado consecuencia de la transformación de recursos en productos finales” (López, 2001)

El Perú ha entendido dicha tendencia y ha iniciado una serie de procesos de modernización en sus aspectos productivos tanto en el sector público como en el sector privado sin embargo dichas iniciativas aún no se muestran como las más adecuadas y las más pertinentes que en conjunto orienten a incrementar los procesos productivos a favor de las empresas y el sector público.

Bajo esta premisa la capacidad de exportación que ha ido desarrollándose en el país aún es precaria, debido a la ausencia de una serie de factores que son importantes para tal fin, requiriendo muchas veces de especialistas que ayuden en dicha actividad.

La capacidad de exportación: “Se refiere a los recursos que tiene una empresa para posicionar sus productos en el mercado extranjero y así satisfacer un nicho de mercado más amplio”. (Rosas, 2016)

La región Cusco, todavía no termina de entender la importancia de encontrar otras aristas al tradicional y casi único ingreso explotado como es el turismo, existiendo la necesidad y urgencia de que diversos sectores entiendan que para lograr adecuados niveles de

capacidad exportadora se tiene que pensar en fortalecer los procesos de producción bajo lineamientos de sostenibilidad.

En la provincia de Calca, se encuentra el distrito de San Salvador donde está ubicada la Asociación de productores de kiwicha, Tincuna Pacor, la cual está conformada por 55 socios, quienes se dedican a la producción de la kiwicha con el objetivo de poder venderla en el mercado internacional, sin embargo la asociación ya no realiza esta actividad debido a la poca cantidad de kiwicha que logra acopiar y a los bajos niveles de la calidad de la misma, pues en la producción que realizan vienen haciendo uso de diversos químicos alejando así la posibilidad de obtener un producto orgánico que cuente con los estándares de calidad internacional, apreciándose claramente que la causa que motiva la reducción y en ocasiones la escasez de su capacidad exportadora, se centra en un inadecuado proceso productivo y el deficiente manejo de los componentes como son los insumos, procesos y productos.

Tal situación ha impulsado a que la capacidad de exportación caiga en un estado de deficiente, pues, la capacidad de fabricación se ve nula a nivel asociativo, debido a que tanto la asociación como los productores no cuentan con espacios adecuados para transformar el grano de kiwicha y sacar diferentes productos para la venta al consumidor final, de igual manera no cuentan con el acceso a los equipos que le permitan realizar una mejor siembra y cosecha de la kiwicha.

En cuanto a la administración y organización de la asociación, se ha observado que los directivos están dejando de lado las inversiones en lo que a habilidades directivas se refiere tanto por falta del factor económico como de tiempo, descuidando la búsqueda de contactos en los mercados nacionales e internacionales que permitan colocar el producto en dichos lugares, y junto a ello la poca información que los directivos brindan a los miembros de la asociación sobre algunas actividades que realizan en nombre de la misma.

Los recursos financieros en los miembros de la asociación, se ven poco asequibles, debido a que no cuentan con un capital operativos que pueda apoyar a impulsar la producción del grano de kiwicha, pues muchos agricultores realizan esta actividad por costumbre más que como una fuente de ingresos, pues al tener el terreno y estar ubicados en una zona geográfica donde el clima se presta para la producción de dicho grano,

realizan la actividad de manera poco informal, no registrando un movimiento económico por tal actividad que le permita acceder al apoyo de las entidades financieras a fin de impulsar la producción; quizá por el desconocimiento de muchos socios de la demanda que pueda tener el grano en el mercado internacional.

Finalmente, los conocimientos técnicos, que se muestran también como una falencia en los directivos de dicha asociación, muestra el poco interés de las personas por buscar capacitaciones en temas de producción y exportación de la kiwicha, hecho que debía ser considerado primordial, pues la asociación en algún momento consiguió tener una certificación orgánica con la empresa Bolicert de Bolivia, para poder exportar la kiwicha hacia los países de Alemania, China y EE.UU, situación que en la actualidad está por demás descuidada dejando así de obtener mayores capacidades y conocimientos para lograr impulsar dicha asociación.

Es bajo esta premisa que se plantean las siguientes interrogantes:

1.2. Formulación del Problemas

1.2.1. Problema general

¿En qué medida la producción se relaciona con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿En qué medida los insumos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco?
- ¿En qué medida los procesos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco?

- ¿En qué medida los productos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco?

1.3. Justificación

1.3.1. Relevancia social

La presente investigación, muestra una relevancia social a partir del fomento y el desarrollo que esta investigación promoverá en el sector del distrito de San Salvador, pudiendo la misma ser considerada por la asociación para fines de su desarrollo organizacional.

1.3.2. Implicancias prácticas

Los resultados que se obtuvieron motivo de la presente investigación podrían ser de una utilidad primordial para los miembros de la asociación, así como para otros que consideren pertinente fortalecer sus procesos de producción y presencia en los mercados internacionales a través del fortalecimiento de sus capacidades exportadoras.

1.3.3. Valor teórico

La presente investigación muestra su aporte teórico con las conclusiones y resultados a los cuales arribe, pues estos podrán servir como antecedentes a futuros estudios.

1.3.4. Utilidad metodológica

La investigación muestra su utilidad metodológica con los instrumentos que se aplicaron, los cuales son propuestas para el recojo de datos pudiendo servir como base para futuros estudios.

1.3.5. Viabilidad o factibilidad

El presente trabajo fue viable y factible pues los investigadores contaron con los permisos necesarios para el recojo de información, así como los recursos de tiempo y presupuestos para la elaboración de la misma.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

1.4.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación que existe entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco.
- Determinar la relación que existe entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco.
- Determinar la relación que existe entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco.

1.5. Delimitaciones del estudio

1.5.1. Delimitación temporal

El presente estudio se circunscribió a la gestión del periodo de enero a diciembre del 2018.

1.5.2. Delimitación espacial

El presente estudio se desarrolló en la comunidad de Pacor Alto en el distrito de San salvador, provincia del Cusco.

1.5.3. Delimitación conceptual

La presente investigación se delimitó conceptualmente al uso de las teorías la producción y la capacidad de exportación.

1.5.4. Delimitación social

Se delimitó socialmente al estudio de los 55 socios de la Asociación de productores Tincuna Pacor.

CAPÍTULO SEGUNDO

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del estudio

2.1.1. Antecedentes internacionales

Antecedente 1

María Irene Andrade Sánchez (2014) realizó la tesis titulada: “Plan de exportación de café a Hamburgo, Alemania” presentada en la Universidad de América Latina – México, estudio de alcance descriptivo cuyo objetivo fue: Proponer la realización de un plan de exportación de café, al mercado alemán, llegando a las siguientes conclusiones:

- a) El estado de Veracruz cuenta con buenos productos de calidad para la exportación, con los cuales se puede hacer crecer al país en materia económica, generando estabilidad económica, empleos, así como nuevas empresas.
- b) El café es uno de estos productos, el cual se produce en grandes cantidades en el municipio de Coatepec, además de que es de altura. Es por ello, que se decidió realizar un plan de exportación de café arábigo del municipio de Coatepec a la ciudad de Hamburgo, Alemania. Se ubicó a Alemania debido a que es un país con una economía estable y es uno de los principales países importadores de café.
- c) Los productores de café sí tienen el alcance de realizar la exportación de café, pero bajo diferentes restricciones, como son los factores climatológicos y plagas, debido a que éstos pueden causar daños a los plantíos de café.
- d) El café es un producto que tiene un consumo considerable y más en zonas templadas, como lo es Alemania.

- e) La cantidad a exportar es de 15,600 kilos de café, debido a que algunos productores no cuentan con suficientes terrenos y decidieron que éste es un buen número de kilos para exportar.
- f) Se determinó que el INCOTERM para realizar la exportación es el Ex Works, debido a que el mayorista será el que pague el costo del envío desde la fábrica, esto es, del municipio de Coatepec a la ciudad de Hamburgo.
- g) Como se puede observar en el estado de resultados, las ganancias son considerables y realizando la proyección de ventas para el año 2014 con la misma cantidad de café y aumentando el ingreso, costos y gastos, se obtuvo una utilidad neta de \$781,738.02, lo que demuestra que la exportación, traerá beneficios económicos para los productores de café de Coatepec.

Antecedente 2

Xiomara Raiza Galindo Veliz (2011) presento la tesis titulada: “Producción e Industrialización de Café Soluble Caso: Solubles Instantáneos” desarrollada en la Universidad de Guayaquil – Ecuador con el objetivo de: Establecer y analizar los factores dominantes y explicar qué hacer con el proceso de producción y el producto final de los elaborados de café soluble de Solubles Instantáneos para mantener la calidad dentro de los parámetros establecidos por las normas, llegando a las siguiente conclusiones:

- a) El apremio de la apertura de los mercados a nivel mundial impone como regla principal la competitividad; para el café, el camino más viable hacia ella y hasta ahora, es la reducción de sus costos de producción con incremento de calidad como se pudo establecer en el capítulo 1 la inversión en sector caficultor de Ecuador se hace imperiosa para poder mejorar la calidad del café ecuatoriano y de esta forma poder disminuir las importaciones de materia prima mejorando los costos de producción.
- b) Como se pudo establecer en el capítulo 2, el proceso de industrialización del café de Solubles Instantáneos es uno de los más tecnificados entre las

productoras de café soluble del Ecuador, debido a la inversión en la maquinaria instalada de última tecnología el cual es uno de los principales motivos para que la compañía produzca café soluble instantáneo de la más alta calidad, teniendo la visión de posesionar nuestra marca en el mercado como el producto de mayor elección por las familias ecuatorianas a la hora de tomar un buen café.

- c) Solubles Instantáneos presenta muchas ventajas competitivas que puede explotar para posicionarse y competir a nivel nacional e internacional definidas en el capítulo 3 como su cuidadoso proceso de control de calidad, el compromiso con el medio ambiente y la elaboración de proyectos para mejorar la productividad tomando en cuenta la importancia de cada aspecto de proceso de la elaboración de café soluble desde la caficultura hasta el proceso de industrialización, lo que demuestran el compromiso de la compañía de incentivar el restablecimiento del sector caficultor ecuatoriano, para de esta forma aumentar su producción manteniendo la alta calidad del producto y así poder contribuir al crecimiento económico del Ecuador.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Antecedente 3

Ambar Stephanie Chávez Díaz; Susan Patricia Trujillo Janampa; Yojhami Yulisa Trujillo Janampa (2017) desarrollaron la tesis titulada: “Análisis de la cadena productiva de la quinua en San Román – Puno para usos prospectivos” presentada en la Pontificia Universidad Católica del Perú, con el objetivo de conocer como es la cadena productiva de la quinua y cuáles son los usos de la misma, llegando a las siguientes conclusiones:

- a) La cadena productiva de San Román – Puno ha desarrollado los tres eslabones de una cadena productiva tradicional: producción, transformación y comercialización. Sin embargo, no todos los eslabones presentan el mismo nivel de desarrollo debido a una limitada integración de los actores. De esta dinámica el productor es el actor más vulnerable de la cadena.

- b) El eslabón producción es el eslabón de la cadena productiva de quinua más completo. Esto gracias a las técnicas de cultivo tradicional que han heredado los productores puneños y que a su vez permiten que la quinua de Puno sea de calidad ecológica. Sin embargo, este valor ecológico no está posicionado ni es reconocido en el mercado actualmente.
- c) Asimismo, el eslabón producción es altamente sensible a diversos factores siendo el más importante el clima. Ante esto, resulta importante impulsar estrategias de prevención para proteger los cultivos de las consecuencias del cambio climático. Por ejemplo, el sistema de riego.
- d) Actualmente, existen prácticas ancestrales durante el cultivo de la quinua que le dan la característica ecológica, como son la rotación de cultivos, el uso de abonos orgánicos, las labores culturales, etc. Muchas de estas prácticas tienen el potencial de brindarle mayor eficiencia a la cadena y hacerla más competitiva si es que se tuviese acceso a tecnología, así como si se lograra el involucramiento de actores institucionales.
- e) Se identificó la falta de poder de negociación por parte de los pequeños productores debido al poco volumen que manejan. Así de pertenecer a un sistema de cooperativismo les brindaría mayor poder de negociación como colectivo. De esta forma podrían participar o beneficiarse de los otros eslabones de la cadena.
- f) Actualmente, la mayoría de los productores de quinua de San Roman, no logran ningún nivel de transformación de su producto. Así, venden directamente la quinua limpia a acopiadores y de esta forma termina su participación en la cadena. Esta falta de transformación del grano le resta poder de negociación al productor, pues son muchos los productores ofertando la quinua en su estado original.
- g) Por otro lado, existe una minoría de productores que sí le dan valor agregado a su producción. Así, luego del lavado del grano realizan pequeñas transformaciones a hojuelas de quinua, harina de quinua, queques de quinua, entre otras transformaciones menores. Sin embargo, a pesar de sus intentos por

agregarle valor a su producto debido a la falta de información de la demanda de consumo, de acceso a tecnología y financiamiento, falta de apoyo institucional y acceso al mercado estos intentos solo llegan a ser un esfuerzo individual bastante limitado

- h) El eslabón comercialización se caracteriza por estar compuesto por un número pequeño de grandes empresas que cumplen el rol de transformadoras industriales, así como de comercializadoras a nivel nacional. Sin embargo, existe un gran número de intermediarios que se encargan de abastecerlas a partir del acopio de quinua de pequeños productores. El exceso de intermediarios evita la comercialización directa del productor a la gran empresa. Lo cual se traduce en una reducción del margen de ganancia del productor.
- i) Se identificó la falta de conocimiento por parte del consumidor nacional del origen de la quinua y de las diferencias que existen entre las producciones de diferentes regiones. Esta falta de trazabilidad del grano le quita la fuente de competitividad que tiene la quinua puneña. Es importante el apoyo de instituciones públicas para dar a conocer las características particulares de la quinua ecológica.
- j) Debido al tráfico de quinua costeña, la imagen de la quinua puneña se ha visto dañada a nivel internacional. Así pues, es necesario realizar una campaña de re posicionamiento con el fin de obtener mayores márgenes de ganancia.
- k) El productor puneño realiza una agricultura de subsistencia y cuenta con un mix de cultivos históricos. A pesar de la caída de precios del grano, estos productores han continuado produciendo quinua a diferencia de los productores del grano en la costa. Por ello, se considera relevante proteger los cultivos de quinua en su lugar de origen y trabajar para brindarle competitividad a la cadena productiva de quinua en Puno.
- l) Se identificó al clima como el factor crítico de éxito abiótico. Si bien, el productor ni ningún actor de la cadena productiva tiene la capacidad de

cambiar las condiciones climáticas, la implementación de recursos tecnológicos, la prevención y preparación resulta crítica para enfrentar los retos que presenta el cambio climático. De otra forma la poca competitividad que la cadena ha alcanzado se vería mermada.

- m) El acceso a capital es determinante para la cadena pues de esta forma los productores podrían acceder a tecnología, tales como sistemas de riego y uso de maquinarias. Esto brindaría competitividad y eficiencia a la cadena repotenciándola. Así estos accesos pueden ser patrocinados en conjunto por entidades del estado, así como de asociaciones de productores.
- n) Si bien se han planteado tres escenarios en torno a los factores críticos de éxito identificados, se opta por el escenario ideal. Escenario que pretende lograr un alto grado de eficiencia y competitividad para la cadena; no obstante, se requiere del involucramiento de todos los actores que componen el ecosistema de la cadena, actores externos como entidades financieras, entidades certificadoras, entre otras. Así, con el trabajo conjunto de todos ellos, así como el apoyo del estado se podría establecer un sistema de cooperativismo en la cadena productiva de quinua en Puno que le brindaría mayores oportunidades al productor. Además, ayudaría a reafirmar al Perú como primer productor sostenible de quinua en el mundo.

Antecedente 4

Katuska Katherine Vásquez Mendoza (2015) realizó la tesis titulada: “Estudio de las características de la producción de quinua orgánica blanca variedad Santa Ana Junín, para la propuesta de un plan de negocios de exportación al mercado francés - París, 2016” estudio no experimental – descriptivo, presentado en la Universidad Privada del Norte, cuyo objetivo fue: Estudiar las características de la producción de quinua orgánica Blanca variedad santa Ana de Junín, llegando a las siguientes conclusiones:

- a) La producción tecnificada de Quinua orgánica Blanca variedad Santa Ana Junín predomina como característica principal para la exportación de hojuelas

de Quinoa, ya que actualmente DRAC ha capacitado en cuanto a técnicas de cultivo a las cooperativas y asociantes de Cajamarca para mejorar la producción de Quinoa Cajamarquina.

- b) La situación actual de la producción de quinua de la cooperativa agraria de trabajadores de Llucllapuquio N° 1140 presenta un rendimiento de 850 kg por hectárea, asimismo se idéntica que el proceso de cultivo es netamente orgánico, además de contar con los requisitos formales para realizar el proceso de exportación.
- c) La producción de Quinoa orgánica es desarrollada con la finalidad de lograr que las comunidades y regiones tengan ingresos sustentables en el tiempo lo cual permitirá el desarrollo económico político social y ecológico de cada una de las regiones productivas.
- d) Se ha determinado que la mejor forma de exportar Quinoa Blanca Variedad Santa Ana de Junín es elaborando un producto con alto valor agregado e innovador como es el proceso de elaboración de hojuelas de Quinoa que permita ser competitivos en el mercado de destino.
- e) Los requisitos exigidos por el mercado Francés son:
- Declaración Única de Aduanas.
 - Factura comercial
 - Carta de crédito irrevocable con cláusula roja
 - Packing List
 - Conocimiento de embarque
 - Certificado de SENASA
 - Certificado de DIGESA
 - Certificación orgánica
 - EUROGAP
- f) Según la Macro segmentación realizada se determina que, el mercado Estadounidense es altamente competitivo para la exportación de Quinoa orgánica variedad Santa Ana de Junín en el estado de materia prima esto

determinado por el arancel de 0%, caso contrario es lo que sucede en Francia que presenta mayor oportunidad para productos con valor agregado tal es caso de hojuelas de Quinoa presentado 0% de arancel para las importaciones de esta clase de productos, lo cual no sucede en el mercado Estadounidense que impone un barrera arancelaria de 2.39% para productos manufacturados a base de Quinoa.

2.1.3. Antecedente local

Antecedente 5

Claudia Milagros Huaranca del Aguila & Sunika Gabriela López Pezo (2015) realizaron la tesis titulada: “La dirección y la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2015” estudio básico no experimental – transversal, de nivel descriptivo – correlacional cuyo objetivo fue: Determinar en qué medida la dirección se relaciona con la producción de kiwicha de la Asociación de Productores, presentada en la Universidad Andina del Cusco, llegando a las siguientes conclusiones:

- a. Se determinó que el 42.6% de los socios encuestados de la Asociación de Productores de kiwicha Tincuna Pacur del distrito de San Salvador manifestaron que la dirección que existe en la asociación es de nivel medio, el 38.9% de los socios manifestaron que esta dirección es de nivel alto, variable que fue analizada a partir de las dimensiones de liderazgo, comunicación y motivación, lo que refleja que la función directiva que se ejerce no es la más adecuada, pues existen falencias en las actividades que se desarrolla, lo que ocurre porque casi toda la responsabilidad la asume solo la presidenta sin contar con el apoyo de su directiva y mucho menos de los socios. Así mismo el 44.4% de los socios encuestados de la Asociación de Productores de kiwicha Tincuna Pacur del distrito de San Salvador manifestaron que la producción se realiza a un nivel medio, el 27.8% de los socios manifestaron la producción se presenta a un nivel bajo y el otro 27.8% manifestó que se presenta a un nivel alto, variable que fue analizada a partir de las dimensiones del trabajo en

equipo y la participación de las personas, reflejando que la actividad de producción la realizan en muchos casos para mantener ocupados los terrenos que tienen, pues los socios no siembran pensando en abastecer la demanda que tienen y satisfacer el mercado porque muchos de ellos después de la cosecha terminan guardando el producto en vez de venderlo. . Consecuentemente al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi cuadrado $X^2 = 2.02$ se puede afirmar que la dirección se relaciona con la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, donde el grado de relación determinado mediante la correlación de Pearson es $r = 0.62$ es decir de 62%; la misma que se puede considerar como una correlación positiva moderada. Esto nos demuestra que al mejorar la dirección mejora la producción.

- b.** En cuanto al liderazgo se determinó que el 53.7% de los socios encuestados manifestaron que el liderazgo que profesa la presidenta de la asociación es de nivel medio, el 27.8% de los socios manifestaron que este liderazgo es de nivel alto, dimensión analizada a través los indicadores de rasgos de personalidad, estilos de liderazgo y liderazgo situacional, mostrando que existe una tendencia positiva en la actitud y aptitud de la presidenta al realizar las funciones que el cargo le confiere en la dirección de la asociación. Consecuentemente al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi cuadrado $X^2 = 1.47$ se puede afirmar que el liderazgo se relaciona con la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, donde el grado de relación determinado mediante la correlación de Pearson es $r = 0.94$ es decir de 94%; la misma que se puede considerar como una correlación positiva muy alta. Esto nos demuestra que al mejorar el liderazgo mejora la producción
- c.** En cuanto a la comunicación se determinó que el 51.9% de los socios encuestados manifestaron que la comunicación que existe es de nivel medio, el 24.1% de los socios manifestaron que la comunicación es de nivel bajo y el otro 24.1% manifestó que es de nivel alto, dimensión que fue analizada a través de los indicadores de la comunicación interna y la comunicación externa, mostrando falencias en el manejo de la comunicación que tienen en la

asociación. Consecuentemente al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi cuadrado $X^2 = 5.93$ se puede afirmar que la comunicación se relaciona con la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, donde el grado de relación determinado mediante la correlación de Pearson es $r = 1.00$ es decir de 100%; la misma que se puede considerar como una correlación positiva grande y perfecta. Esto nos demuestra que al mejorar la comunicación mejora la producción.

- d. Para la motivación se determinó que el 68.5% de los socios encuestados manifestaron que la motivación que existe es de nivel alto, el 20% de los socios manifestaron que la motivación es de nivel medio, dimensión que fue analizada a través de la teoría de las expectativas de Victor Vroom tomando como indicadores la valencia, la expectativa y los medios, mostrando que en los socios existe motivación por realizar las labores de siembra y cosecha. Consecuentemente al 95% de confiabilidad mediante el estadístico Chi cuadrado $X^2 = 17.99$ se puede afirmar que la motivación se relaciona con la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, donde el grado de relación determinado mediante la correlación de Pearson es $r = 0.13$ es decir de 13%; la misma que se puede considerar como una correlación positiva muy baja. Esto nos demuestra que al mejorar la motivación mejora la producción

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Producción

“La producción es el estudio de las técnicas de gestión empleadas para conseguir la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo incorporado consecuencia de la transformación de recursos en productos finales”. (López, 2001)

“La actividad productiva que desarrolle una empresa debe estar organizada de manera que logre los objetivos previstos, optimizándolos en lo posible, técnica y económicamente, con el empleo de los sistemas de gestión más adecuados y avanzados”. (Cuatrecasas, 2012, pág. 79)

El portal ideatrabajo (2012) indica que:

Entendemos como producción la cantidad de producto que se obtiene en una determinada unidad de tiempo. Una vez que se cuente con todos los factores de producción, se puede empezar a planificar la producción, dejándola plasmada en el apartado del proceso de producción. La demanda real o potencial es la que debe dar las claves para calcular este proceso de producción, que dependerá en parte de la cantidad de producto que se considere necesario o conveniente lanzar al mercado. De ahí la importancia de la demanda. Un buen proceso de producción es como un calendario productivo que facilitará el trabajo a corto y medio plazo.

2.2.1.1. Importancia de la producción

Arredondo (2016) menciona que:

En el campo de la economía, la producción está definida como la creación y el procesamiento de bienes y mercancías. El proceso abarca la concepción, el procesamiento y la financiación, entre otras etapas. La producción constituye uno de los procesos económicos más importantes y es el medio a través del cual el trabajo humano genera riqueza.

2.2.1.2. Objetivos de la producción

Según Cuatrecasas (2012, pág. 83) los sistemas productivos en la actualidad se organizan y gestionan basándose en tres objetivos:

- La producción y los procesos, métodos de trabajo y gestión de los recursos.
- El mercado y los productos y su adaptación a la flexibilidad que exigen.
- Recursos humanos y su formación, motivación, incentivación y participación.

2.2.1.3. Tipos de factores de producción

Roldan (2016) menciona que los factores de producción se dividen en cuatro grandes categorías:

- **Tierra:** Comprende a todos los recursos naturales que pueden ser utilizados en el proceso productivo. Por ejemplo, la tierra cultivable, la tierra para edificación, los recursos minerales como oro, plata o acero, las fuentes de energía como agua, gas natural, carbón, etc.

- **Trabajo:** Son las horas de tiempo que las personas dedican a la producción. De esta forma, las horas de trabajo físico de un agricultor, las horas de estudio de un investigador o las horas de clases de un profesor, son todos ejemplos del factor productivo Trabajo.

- **Capital:** Comprende a los bienes durables que son utilizados para fabricar otros bienes o servicios. Así, por ejemplo, la maquinaria agrícola, las carreteras, los ordenadores, etc., son considerados Capital.

- **Tecnología:** Se refiere al conjunto de conocimientos y técnicas que, aplicados de forma lógica y ordenada, permiten a las personas solucionar problemas, modificar su entorno y adaptarse al medio ambiente. Éste último factor se empezó a incluir más tarde.

2.2.1.4. Etapas de la producción agrícola (Cultivo)

Antonio Gómez (2000, págs. 8-11) menciona que:

En el campo el periodo vegetativo de todo cultivo debe pasar por varias etapas. A continuación, se clasifica las diversas labores que se llevan a cabo con la finalidad de tener una idea global acerca de las inversiones efectuadas durante todo el desarrollo del cultivo. Las etapas definidas son:

A. Preparación de terreno: es la primera etapa de un cultivo, en donde se realizan una serie de trabajos con el fin de acondicionar la tierra y dejarla en óptimas condiciones para la siembra. Las labores propias de la preparación de terrenos son: incorporación de materia orgánica, rozo, matada, pajeo, quema, remojo, barbecho, subsolado, gradeo, nivelación, trazado de cortadera, levante de acequia, limpieza de sangradea y agrimensura.

B. Siembra: Es la segunda fase del periodo vegetativo de una sementera, en donde el agricultor prepara la semilla para la siembra, teniendo en consideración los distanciamientos que requiere uno u otros cultivos, resemebrándose asimismo las partes en blanco y aplicándole también el regadío correspondiente a esta etapa. Las labores que se realiza en esta fase son: surqueo, preparación de semillas, siembra, resiembra, trasplante, desahije,

C. Cultivo: En esta etapa los trabajos son de mantenimiento de la sementera. En esta fase se cuidará de tenerla limpia de toda clase de hierbas, abandonado también a su debido tiempo, así como de darle en forma oportuna las aplicaciones de pesticidas, con el fin de asegurar un normal desarrollo y una baja tenencia: deshierbo o raspa, aporque, poda, riego, preparación de abono, abonamiento, aplicación de insecticidas, cultivo.

D. Cosecha: La cosecha corresponde a la cuarta fase del periodo vegetativo de una planta. Esta etapa abarca las labores de la cosecha propiamente dicha, hasta su embalaje, en donde el producto se encuentra listo para ser transportado para su venta. Las labores de esta fase son las siguientes: cosecha, arrume, selección, embalaje.

E. Transporte: Es la última etapa de un cultivo, en donde el producto ya embalado es trasladado desde el campo a los depósitos listo para ser vendido.

2.2.1.5. Fases del proceso de producción

D'Alessio (2012, pág. 64) menciona los siguientes:

A. Insumos

“Implica la adquisición, recepción y almacenamiento de materias primas. Pueden ser materiales directos o personas, dependiendo si se producen bienes o servicios”. (D'Alessio, 2012, pág. 64)

➤ **Adquisición**

UNAB - Universidad Autónoma de Bucaramanga (2013, págs. 14-15) menciona que:

Es el proceso en el cual se puede adquirir un producto o servicio de buena calidad, a un precio adecuado, en el tiempo preciso y lugar determinado. Es un proceso mediante el cual se logra la ubicación, la clasificación de los proveedores y, además, por supuesto, la adquisición de productos (insumos, materias primas, maquinaria, equipos, etc.), seguidamente de la negociación sobre el valor y el escenario de pago. Esto conduce a que un buen seguimiento del proceso garantice el total cumplimiento de lo pactado.

➤ **Recepción**

“La recepción del producto es el proceso por el cual un producto (o conjunto de productos) procedentes de la fuente de suministro (proveedor, fábrica) llegan con el objeto de ser clasificados, controlados y estar en disposición de su consumo final”. (Herrera, 2016)

➤ **Almacenamiento**

“Este implica la ubicación o disposición, así como la custodia de todos los artículos, que es la actividad de guardar artículos o materiales desde que se producen o reciben hasta que se necesitan”. (UNAB - Universidad Autónoma de Bucaramanga, 2013, pág. 33)

B. Procesos

D’Alessio (2012) menciona que:

Es el conjunto de actividades a través de las cuales los factores de producción se transforman en productos: bienes o servicios. Incluye planta (maquinarias, materiales, tecnologías y activos en general) y trabajo (mano de obra, personas con un conocimiento adquirido), es decir, la tecnología de los activos productivos, transformando los insumos con el apoyo de los materiales indirectos y con el conocimiento de las personas. (pág. 64.)

➤ **Tecnología**

Según la Plataforma Estatal de Asociaciones del Profesorado de Tecnología, (PEAPT, 2012) la Tecnología se define como:

El conjunto de conocimientos y técnicas que, aplicados de forma lógica y ordenada, permiten al ser humano modificar su entorno material o virtual para satisfacer sus necesidades, esto es, un proceso combinado de pensamiento y acción con la finalidad de crear soluciones útiles.

La Tecnología responde al deseo y la voluntad que tenemos las personas de transformar nuestro entorno, transformar el mundo que nos rodea buscando nuevas y mejores formas de satisfacer nuestros deseos.

“La tecnología proporciona los recursos con los que trabajan las personas e influyen en la tarea que desempeñan. La tecnología resultante posee una influencia positiva en las relaciones de trabajo”. (Rivas, 2003)

➤ **Mano de obra**

El portal web concepto.de (2018) indica que:

La mano de obra se llama en su uso más estricto, a aquel esfuerzo físico y mental que emplea un técnico con la finalidad de fabricar, mantener o reparar un bien, pero en especial una máquina. Este concepto puede ser aplicado también para nombrar al costo de un trabajo, es decir, el precio que se le debe pagar al técnico. La mano de obra puede ser de tipos muy diversos, entre ellas se pueden incluir a la mano de obra directa; definida como aquella que se lleva a cabo en zonas que tienen una vinculación directa con la producción de algún bien o servicio.

C. Productos

“Bienes físicos (materiales) y/o servicios (personas satisfechas) entregados del productor al consumidor”. (D’Álessio, 2012, pág. 64.)

➤ **Calidad del producto**

“La calidad del producto es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades”. (Matwijiszyn, 2014)

➤ **Satisfacción del cliente**

Kotler & Keller (2006, pág. 144) menciona que:

Es una sensación de placer o de decepción que resulta de comparar la experiencia del producto (o los resultados) con las expectativas de beneficios previas. Si los resultados son inferiores a las expectativas, el cliente queda insatisfecho. Si los resultados están a la altura de las expectativas, el cliente queda satisfecho. Si los resultados superan las expectativas, el cliente queda muy satisfecho o encantado.

2.2.2. Capacidad de exportación

2.2.2.1. Concepto de exportación

“Las exportaciones son el envío de un producto o servicio a otra parte del mundo fuera de las fronteras nacionales, con el propósito de venderlo o intercambiarlo, es decir, con propósitos comerciales”. (Salinas, 2010)

Según Olmos (2016) exportar, es:

La actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Asimismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan. En Economía como exportación se puede considerar la operación comercial consistente en el envío de bienes o servicios fuera del territorio nacional. El envío, asimismo, puede realizarse por cualquiera de las vías de transporte habituales, como la marítima, la terrestre o la aérea.

La exportación supone el tráfico legítimo de bienes y servicios que se realiza de un territorio aduanero hacia otro. Los territorios aduaneros, por su parte, pueden corresponder a un Estado o a un bloque económico. Las exportaciones, como tal; están sujetas a una serie de disposiciones legales y controles tributarios por parte de los países o bloques económicos involucrados en la operación.

2.2.2.2. Concepto de capacidad exportadora

“Son los diversos factores internos que determinan la capacidad de la organización para realizar operaciones de exportación”. (Bringas, 2001, pág. 35)

“Se refiere a los recursos que tiene una empresa para posicionar sus productos en el mercado extranjero y así satisfacer un nicho de mercado más amplio”. (Rosas, 2016)

“Es la cualidad en la gestión integral que tiene una empresa para exportar, incrementando sus fortalezas y minimizando sus debilidades, para de esa manera aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional y reducir el impacto de las amenazas externas”. (Paredes D. , 2017, pág. 8)

2.2.2.3. Importancia de las exportaciones

Según Salinas (2010) la importancia de las exportaciones tiene relevancia en dos niveles y estos son:

- Un nivel macroeconómico
- Un nivel microeconómico

- **Nivel macroeconómico:** Las exportaciones dentro de un nivel macroeconómico generan un resultado positivo en la balanza comercial, cuenta corriente y balanza de pagos, en cualquier país en el mundo, ya que las exportaciones son una demanda de la producción nacional y por consiguiente multiplica los productos y los ingresos en general.

- ✓ **Balanza comercial:** Es también llamada de bienes o de mercancías, en ella se registran los pagos y cobros de las importaciones y exportaciones de bienes tangibles de un país

durante un período, y su saldo corresponde a la diferencia entre exportaciones e importaciones.

- ✓ **Balanza de pagos:** Es un documento en el que se registran de manera sistemática las operaciones comerciales, de servicios y de movimientos de capitales llevadas a cabo por los residentes de un país con el resto del mundo durante un periodo determinado, periodo que normalmente es de un año. En la balanza de pagos se registran no solo las transacciones llevadas a cabo por los residentes del país sino también las realizadas por aquellos que no son residentes.

- ✓ **Cuenta corriente:** Registra los pagos procedentes del comercio de bienes y servicios y las rentas en forma de beneficios, intereses y dividendos obtenidos del capital invertido en otro país.

- **Nivel microeconómico:** Al hablar de un nivel microeconómico pues nos referimos a las empresas como tal y a las razones (factores microeconómicos) del porque las exportaciones son positivas. Pues dentro de un nivel microeconómico las exportaciones son importantes porque contribuyen con las empresas en lo que son sus ventas, utilidades, reputación, imagen, calidad del producto y del servicio mejorara cuando se adapte a los estándares internacionales, capacitaciones de personal, adquisición de mejor tecnología, mejores instalaciones, mejores procesos de producción, etc.

Además de contribuir con las empresas en las áreas mencionadas anteriormente, existen otras razones por las cuales las exportaciones son importantes en un nivel microeconómico, algunas de esas razones son:

- ✓ Aumentar su competitividad interna
- ✓ Participar en el mercado global
- ✓ Lanzar nuevos productos

- ✓ Estabilizar las fluctuaciones estacionales del mercado
- ✓ Adquirir fuerza para expandirse
- ✓ Adquirir información acerca de la competencia extranjera
- ✓ Reducir los riesgos, al no depender únicamente del mercado nacional. Se reducen los efectos en caso de estancamiento de la demanda nacional.
- ✓ Ampliar la participación de la empresa en el mercado.
- ✓ Incrementar la producción, utilizando la capacidad ociosa.

2.2.2.4. Ventajas de las exportaciones

Según ARNI Consulting Group (2015) son las siguientes:

- Acceso a nuevos mercados.
- Desarrollo y crecimiento de tu empresa al generar nuevos ingresos.
- Aprovechamiento de la capacidad de producción instalada.
- No se depende solamente del mercado local.
- Fortalecimiento de la competitividad de los productos en calidad y precio.
- Actualización tecnológica. Mejora de la imagen empresarial.
- Generación de empleos y de divisas para el país.

2.2.2.5. Errores cometidos al exportar

Según ARNI Consulting Group (2015) son las siguientes:

- Falta de conocimiento del mercado.
- Extrema diversificación de los mercados.
- Desconocimiento de la mecánica de exportación.
- Cálculo deficiente del precio de exportación.
- Falta de conocimiento de la contraparte.
- Incumplimiento en tiempos y cantidades de entrega.
- Impaciencia del exportador al no ver resultados inmediatos.

2.2.2.6. Riesgos de la exportación

Muñoz (2015) indica que:

El proceso de exportación supone realizar una serie de modificaciones dentro de la empresa que pueden resultar desventajosas para la misma como son:

- Modificar productos, envases o presentación.
- Tener que homologar los productos según el país de destino.
- Tener que contar con certificaciones especiales de calidad.
- Búsqueda de información más precisa de los mercados de destino.
- Contratación de personal especializado con conocimiento de idiomas.
- Formación de un equipo acorde a este nuevo proceso.

2.2.2.7. Factores internos de la empresa que determinan la capacidad de exportación

Bringas (2001, pág. 35) menciona que existen factores propios de la empresa que determinan la posibilidad de que la misma pueda acceder a mercados internacionales, son los siguientes:

A. Capacidad de fabricación

“Es la disposición de instalaciones y equipos suficientes para abastecer el mercado interno como capacidad adicional para atender la demanda extranjera (Bringas, 2001, pág. 35)”.

➤ **Instalaciones**

Martínez (2013) menciona que:

Las instalaciones de una organización no solo son el espacio físico donde se localiza, sino también el lugar donde se desenvuelve y se lleva a cabo el proceso productivo de la

misma. De ahí lo importante de que cada decisión que sea tomada en cuanto al diseño y distribución de la empresa, sea el adecuado.

➤ **Equipos**

“Todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de bienes y servicios como: máquina de planta, carretillas de hierro y otros vehículos empleados para movilizar materias primas y artículos terminados dentro del edificio (no incluye herramientas)” (Contraloría General de la República de Panamá, 2014, pág. 5)

B. Administración y organización

“La exportación exige un esfuerzo administrativo adicional, relacionado con los trámites bancarios y de aduana, y la contratación de seguros y fletes”. (Bringas, 2001, pág. 36).

➤ **Habilidades**

“Es el potencial que el ser humano tiene para adquirir y manejar nuevos conocimientos y destrezas. Destrezas adquiridas con los conocimientos y la práctica es decir el background de la persona”. (Rivas, 2012)

➤ **Información**

“La información es un conjunto de datos acerca de algún suceso, hecho, fenómeno o situación, que organizados en un contexto determinado tienen su significado, cuyo propósito puede ser el de reducir la incertidumbre o incrementar el conocimiento acerca de algo”. (Thompson, 2008)

C. Recursos financieros

“La comercialización internacional exige capital operativo adicional, se debe proceder a realizar investigaciones de mercado, promoción, desarrollo de canales, adaptación del producto, pueden surgir necesidades para adquisición de equipos, egresos para insumos y personal, financiación de las ventas, etc.”. (Bringas, 2001, pág. 38)

➤ **Capital operativo**

Leigh (2013) menciona que:

El capital operativo se define como el capital utilizado para las operaciones diarias en una empresa. Esta definición es amplia e incluye todas las fábricas, equipo, inventarios, materias primas y efectivo que la compañía utiliza en sus operaciones diarias. Para un fabricante de automóviles, por ejemplo, esto incluiría la fábrica y la maquinaria utilizadas en la producción, al igual que todas las partes de auto, automóviles completados y efectivo disponible en la organización.

➤ **Investigación de mercado**

Según el Centro de estudios Financieros (2014) se puede definir como:

La recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo.

Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses.

La American Marketing Association (AMA) la define como: «la recopilación sistemática, el registro y el análisis de los datos acerca de los problemas relacionados con el mercado de bienes y servicios».

D. Conocimientos técnicos

“Una característica de las empresas es que por lo general se encuentran administradas por personas que no están especialmente preparadas, y menos aún con conocimientos específicos de comercio exterior, no significando que no posean recursos humanos calificados para ello”. (Bringas, 2001, pág. 39)

➤ Capacitación de las personas

“La capacitación o también llamada desarrollo de personal es toda actividad desarrollada en una empresa respondiendo a sus necesidades y busca mejorar la actitud, el conocimiento, habilidades o conductas de su personal”. (Flores, 2014)

➤ Conocimientos

Landeau (2007, pág. 1) menciona que:

“El conocimiento es un conjunto de información que posee el ser humano, tanto sobre el escenario que lo rodea, como de sí mismo valiéndose de los sentidos y de la reflexión para obtenerlo; luego lo utiliza como materia para divisar las características de los objetos que se encuentren en su entorno, empleando generalmente, la observación”. (Landeau, 2007, pág. 1)

2.3. Hipótesis de la investigación

2.3.1. Hipótesis general

Existe una correlación positiva entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

2.3.2. Hipótesis específicas

- Existe una correlación positiva entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.
- Existe una correlación positiva entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.
- Existe una correlación positiva entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

2.4. Variables

2.4.1. Identificación de variable

a) Variable uno:

Producción

b) Variable dos:

Capacidad de exportación

2.4.2. Conceptualización de variables

A. Producción:

“La producción es el estudio de las técnicas de gestión empleadas para conseguir la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo incorporado consecuencia de la transformación de recursos en productos finales” (López C. , 2001)

B. Capacidad de exportación:

“Son los diversos factores internos que determinan la capacidad de la organización para realizar operaciones de exportación”. (Bringas, 2001, pág. 35)

Operacionalización de variable

Tabla 01

Operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Indicadores
Producción	Insumos	- Adquisición - Recepción - Almacenamiento
	Procesos	- Tecnología - Mano de obra
	Productos	- Calidad del producto - Satisfacción del cliente
Capacidad de exportación	Capacidad de fabricación	- Instalaciones - Equipos
	Administración y organización	- Habilidades - Información
	Recursos financieros	- Capital operativo - Investigación de mercado
	Conocimientos técnicos	- Capacitación de las personas - Conocimientos

2.5. Definiciones de términos básicos

- ✓ **Adaptación del producto:** Es esencial la adaptación del producto en los mercados internacionales en base a los requerimientos que solicita el mercado internacional y la presentación de la misma, es por ello que identificar algunas debilidades y fortalezas dentro de ellas permitirá reforzar y generar nuevas estrategias y acciones. (Paredes D. , 2017, pág. 11)
- ✓ **Conducta:** Se entiende como la manera en que un individuo o una organización actúan en sus interacciones con su entorno y cómo responden ante los estímulos que reciben de él. (Chiavenato I. , 2014, pág. 235)

- ✓ **Eficacia:** Medida del logro de resultados, es decir, la capacidad para cumplir objetivos y alcanzar resultados. En términos globales, significa la capacidad de una organización para satisfacer las necesidades del ambiente o el mercado. Se refiere a los fines deseados. (Chiavenato I. , 2014, pág. 135)

- ✓ **Eficiencia:** Relación entre costos y beneficios, entre entradas y salidas; es decir, entre lo que se ha conseguido y lo que se quiere conseguir. Significa hacer las cosas correctamente y resaltar los medios con los cuales son ejecutadas. Se refiere a los medios, es decir, los métodos utilizados. (Chiavenato I. , 2014, pág. 135)

- ✓ **Equipo de trabajo:** Grupo de personas con habilidades complementarias comprometidas con una misión, metas de desempeño y enfoque comunes, de los que son mutuamente responsables. (Nelson & Quick, 2013, pág. 143)

- ✓ **Gestión:** Proceso mediante el cual se obtiene, despliega o utiliza una variedad de recursos básicos para apoyar los objetivos de la organización. Actividad que consiste en administrar un negocio o una parte de éste. Método seguido para la ejecución de esa actividad. Acción y efecto de administrar. (Hidalgo, 2010, pág. 75)

- ✓ **Gestión de mercados internacionales:** Es importante que la empresa fortalezca dos aspectos, la identificación de mercados internacionales para el análisis de la demanda, y la distribución física internacional para colocar dichos productos y que cumplan con las exigencias de los mercados internacionales. (Paredes D. , 2017, pág. 19)

- ✓ **Información:** La información está constituida por un grupo de datos ya supervisados y ordenados, que sirven para construir un mensaje basado en un cierto fenómeno o ente. La información permite resolver problemas y tomar decisiones, ya que su aprovechamiento racional es la base del conocimiento. (Arce, 2017, pág. 68)

CAPÍTULO TERCERO

MÉTODO

3.1. Enfoque de investigación

La presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo.

“Este enfoque se caracteriza por utilizar métodos y técnicas cuantitativas y por ende tiene que ver con la medición, el uso de magnitudes, la observación y medición de las unidades de análisis, el muestreo, el tratamiento estadístico”. (Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagómez, 2014, pág. 97)

3.2. Alcance de la investigación

La presente investigación fue de alcance descriptivo-correlacional.

Una investigación tiene alcance descriptivo cuando “se consideran al fenómeno estudiado y sus componentes, se miden los conceptos y se definen las variables, es decir busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 92)

Y es correlacional cuando: “... cuando tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 93)

3.3. Diseño de la investigación

La presente investigación fue de diseño no experimental – transversal o transeccional.

Una investigación no experimental, “es aquella que se realiza sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 152)

Hernández, Fernández, & Baptista (2014, pág. 154) indica que:

Los diseños de investigación transeccional o transversal son aquellos que recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (Liu, 2008 y Turker, 2004). Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede.

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población

La población para la presente investigación fueron los 55 socios registrados en la asociación.

3.4.2. Muestra

Para la presente investigación se consideró el muestreo censal, el cual considera al total de la población.

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas e instrumentos considerados para el recojo de datos serán los siguientes:

➤ Técnicas

- ✓ **Encuesta:** La cual se aplicará a los socios de la asociación.

➤ Instrumentos

- ✓ Cédula de preguntas o cuestionario

3.6. Confiabilidad y validez de instrumentos

Para validar el instrumento aplicado a los miembros de la asociación de productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, se utilizó la técnica estadística denominada Índice de Consistencia Interna Alfa de Cronbach, considerando lo siguiente:

- Si el Coeficiente Alfa de Cronbach es mayor o igual a 0.8, entonces, el instrumento es fiable, por lo tanto, las mediciones son estables y consistentes.
- Si el Coeficiente Alfa de Cronbach es menor a 0.8, entonces, el instrumento no es fiable, por lo tanto, las mediciones presentan variabilidad heterogénea.

Los resultados del coeficiente de Alfa de Cronbach, se presentan a continuación:

Tabla 02

Análisis de Alfa de Cronbach Global

Estadístico de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0,931	28

Interpretación:

- ✓ El Alfa de Cronbach global tiene un alto grado de confiabilidad con un valor de 0.931, resultado que valida el instrumento para que sea aplicado, considerando un número de elementos de 28 los cuales corresponden a las preguntas del instrumento.

3.7. Plan de análisis de datos

El plan de análisis de datos se desarrolló inicialmente a partir del desarrollo del instrumento de la recolección de datos, el cual consistió en una encuesta dirigida a los miembros de la asociación, el cual fue elaborado en base a los indicadores los que permitieron elaborar los respectivos reactivos para una correcta y eficiente recolección de datos.

CAPÍTULO CUARTO

RESULTADOS

4.1. Baremación

Tabla 03

Baremación

Alternativas del instrumento	Promedios	Interpretación de promedios
Nunca	1 – 1.80	Muy bajo
Casi nunca	1.81 – 2.61	Bajo
A veces	2.62 – 3.42	Regular
Casi siempre	3.43 – 4.23	Alto
Siempre	4.24 – 5.0	Muy alto

Interpretación:

- ✓ La baremación será considerada para realizar una mejor interpretación de los resultados obtenidos, reemplazando a las alternativas utilizadas en el cuestionario.

4.2. Resultados estadísticos de la investigación

4.2.1. Resultado del análisis estadístico de la variable de la producción

Los resultados de la variable de la producción, se presentan a continuación:

4.2.1.1. Análisis descriptivo de los insumos

A. Insumos

Tabla 04
Insumos

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	7	12.73%	0.13
Bajo	15	27.27%	0.54
Regular	20	36.36%	1.09
Alto	9	16.36%	0.63
Muy alto	4	7.27%	0.38
Total	55	100.00%	2.77

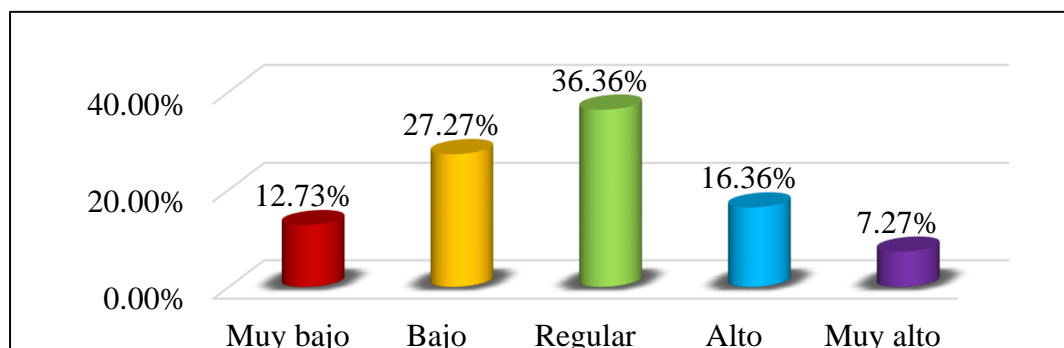


Figura 01. Insumos

Interpretación:

- ✓ Como se observa el 36.36% de las personas encuestas indicaron que el manejo de los insumos se desarrolla a un nivel regular, el 27.27% considera que el nivel es bajo y para el 12.73% es muy bajo, lo que muestra que en cuanto a las adquisiciones se presentan algunos problemas como el fácil acceso a los insumos, así como a la cantidad y calidad de los mismos, ya que muchas veces estos no son encontrados en la ciudad del Cusco, teniendo que solicitarlos a Lima a través de las tiendas de venta de productos agroindustriales y la recepción de ellos muchas veces es demorada pues los envíos no son realizados de manera

inmediata y a veces se les entrega de otras calidades diferentes a las solicitadas, por otro lado el almacenamiento no está siendo manejado de una manera adecuada, pues no se cuenta con espacios para guardar las semillas, los abonos y fertilizantes para la producción o los espacios que tienen están muy lejanos a las tierras de cultivo, sin embargo para el 16.36% el nivel es alto y para el 7.27% es muy alto, quienes si tienen un manejo de los insumos acorde a sus necesidades. Es así que la dimensión de los insumos obtuvo un promedio de 2.77 que de acuerdo a la tabla de baremación representa un nivel regular.

B. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión insumos

Tabla 05

Comparación promedio de los indicadores de la dimensión insumos

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Adquisiciones	2.84	Regular
Recepción	2.80	Regular
Almacenamiento	2.68	Regular
INSUMOS	2.77	Regular

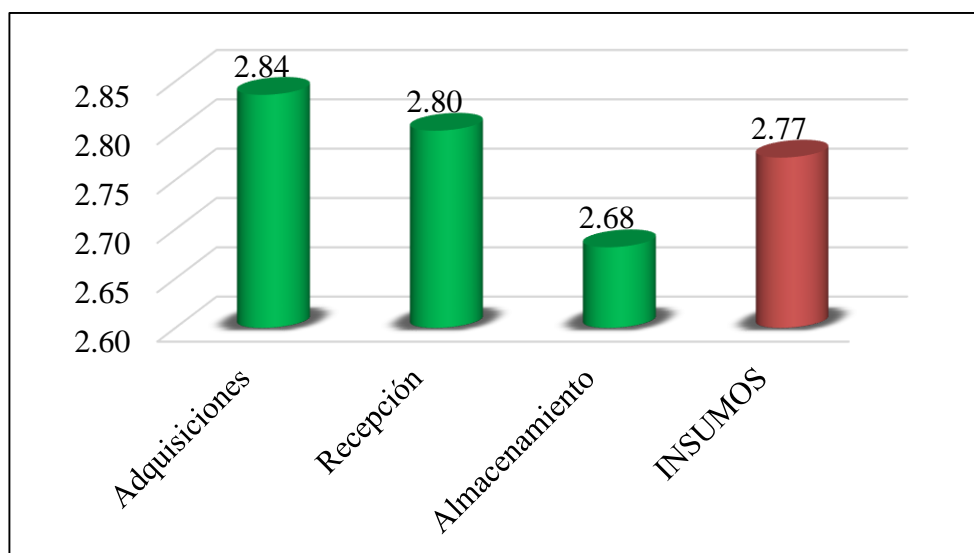


Figura 02. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión insumos

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el indicador de las adquisiciones obtuvo un promedio mayor con 2.84 que de acuerdo a la escala de baremación representa un nivel regular, seguida de la recepción con 2.80 y el almacenamiento con 2.68, los cuales indican también un nivel regular, dando así un valor a manejo de insumos de 2.77, que representa un nivel regular.

4.2.1.2. Análisis descriptivo de los procesos**A. Procesos**

Tabla 06

Procesos

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	14	25.45%	0.25
Bajo	18	32.73%	0.67
Regular	17	30.91%	0.93
Alto	4	7.27%	0.31
Muy alto	2	3.64%	0.16
Total	55	100.00%	2.31

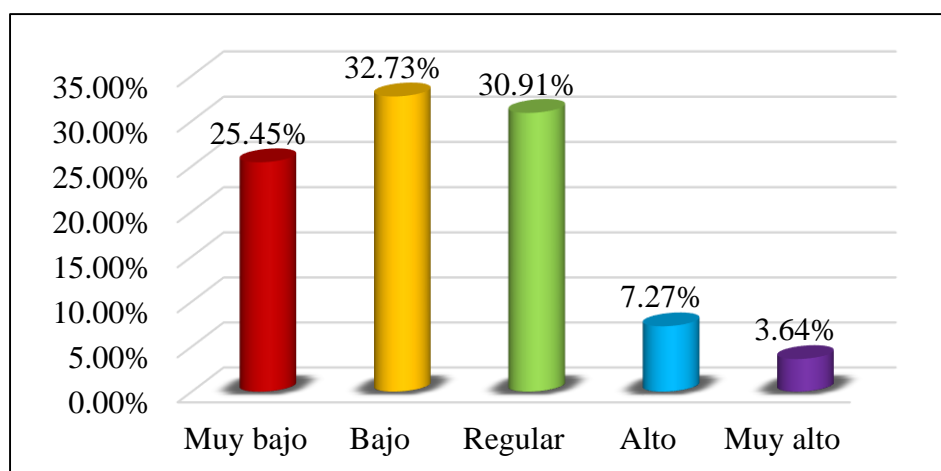


Figura 03. Procesos

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el 32.73% de los asociados encuestados indicaron que a un nivel bajo se realizan los procesos durante la producción de la kiwicha, el 30.91% considera que

el nivel es regular y el 25.45% que es muy bajo, lo que muestra que los productores en su mayoría no tienen acceso a contar con tecnología adecuada que mejore y agilice los procesos de producción, así como contratar mano de obra calificada o especialistas en el tema que puedan ayudar a controlar la siembra y crecimiento para una mejor producción, existiendo solo un 7.27% de personas quienes indicaron que el nivel es alto y el 3.64% para quienes el nivel es muy alto, pues ellos mismos se han especializado y cuentan con los recursos necesarios para contratar los servicios de un especialista y maquinaria y equipos necesarios para la producción, obteniendo la dimensión un promedio de 2.31 que de acuerdo a la escala de baremación representa un nivel bajo.

B. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión procesos

Tabla 07

Comparación promedio de los indicadores de la dimensión procesos

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Tecnología	2.31	Bajo
Mano de obra	2.32	Bajo
PROCESO	2.31	Bajo

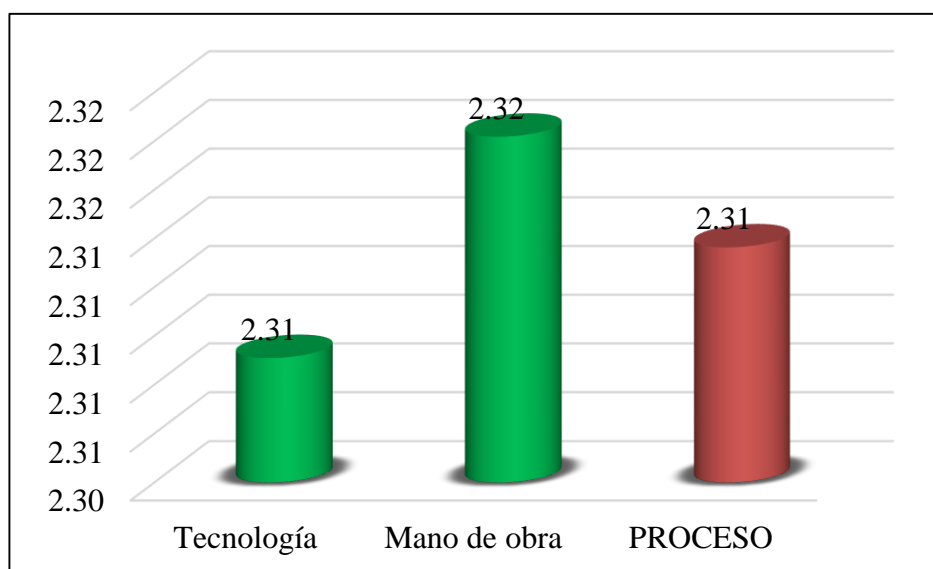


Figura 04. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión procesos

Interpretación:

- ✓ Como se observa el indicador de mano de obra obtuvo un promedio de 2.32, la tecnología con un promedio de 2.31, los cuales representan un nivel regular, es así que el proceso con un valor de 2.31, representa también un nivel regular.

Análisis descriptivo de los productos

A. Productos

Tabla 08
Productos

Ponderación	<i>f</i>	%	Barefacción
Muy bajo	8	14.55%	0.14
Bajo	21	38.18%	0.76
Regular	15	27.27%	0.83
Alto	7	12.73%	0.51
Muy alto	4	7.27%	0.36
Total	55	100.00%	2.61

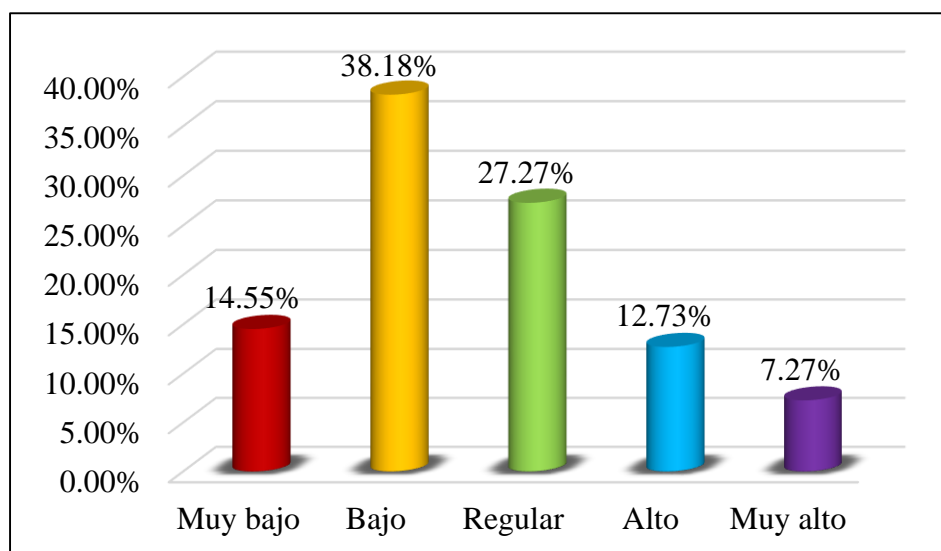


Figura 05. Productos

Interpretación:

- ✓ Como se observa el 38.18% de los socios encuestados indicaron que a un nivel bajo se presenta el desarrollo de los productos en la asociación, el 27.27% considera que el nivel es regular y el 14.55% que es muy bajo, lo que muestra que los asociados no se preocupan por mantener y actualizar la certificación de calidad que tienen, motivo por el cual ya varios clientes han mostrado su insatisfacción, pues no se logra ofrecer una sola calidad de kiwicha que cumpla con los estándares de calidad que requiere el cliente, sobre todo cuando es la venta a nivel internacional, la dimensión de los productos obtuvo un promedio de 2.61 que de acuerdo a la escala de valoración representa un nivel bajo.

B. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión productos

Tabla 09

Comparación promedio de los indicadores de la dimensión productos

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Calidad del producto	2.64	Regular
Satisfacción del cliente	2.58	Bajo
PRODUCTOS	2.61	Bajo

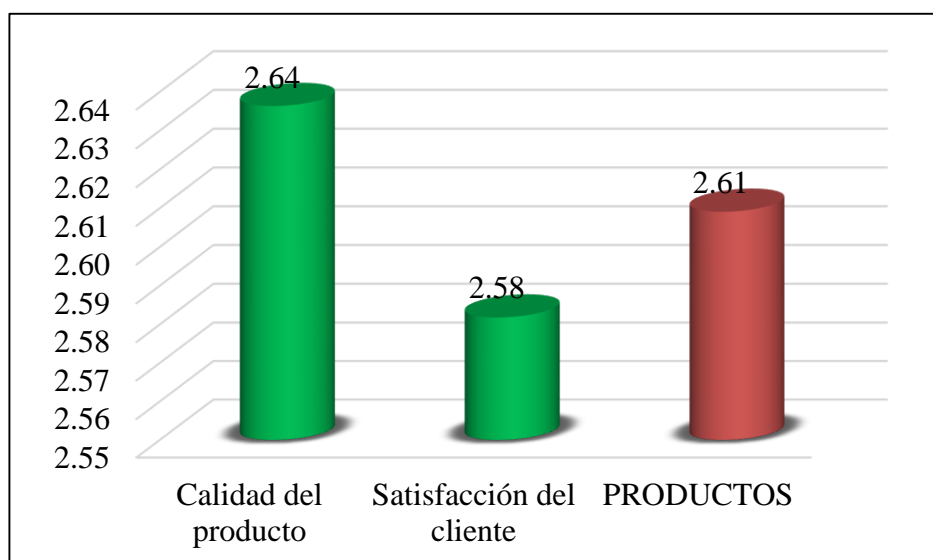


Figura 06. Comparación promedio de los indicadores de la dimensión productos

Interpretación:

- ✓ Como se observa el indicador de calidad del producto obtuvo un promedio de 2.64, que de acuerdo a la tabla de baremación indica un nivel regular, seguida de la satisfacción del cliente con un promedio de 2.58 que representa un nivel bajo, llegando así a la dimensión de productos con un promedio de 2.61, que indica que el nivel es bajo.

4.2.1.3. Análisis descriptivo de la producción

Tabla 10

Producción

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	9	16.36%	0.17
Bajo	17	30.91%	0.64
Regular	18	32.73%	0.97
Alto	7	12.73%	0.50
Muy alto	4	7.27%	0.31
Total	55	100.00%	2.59

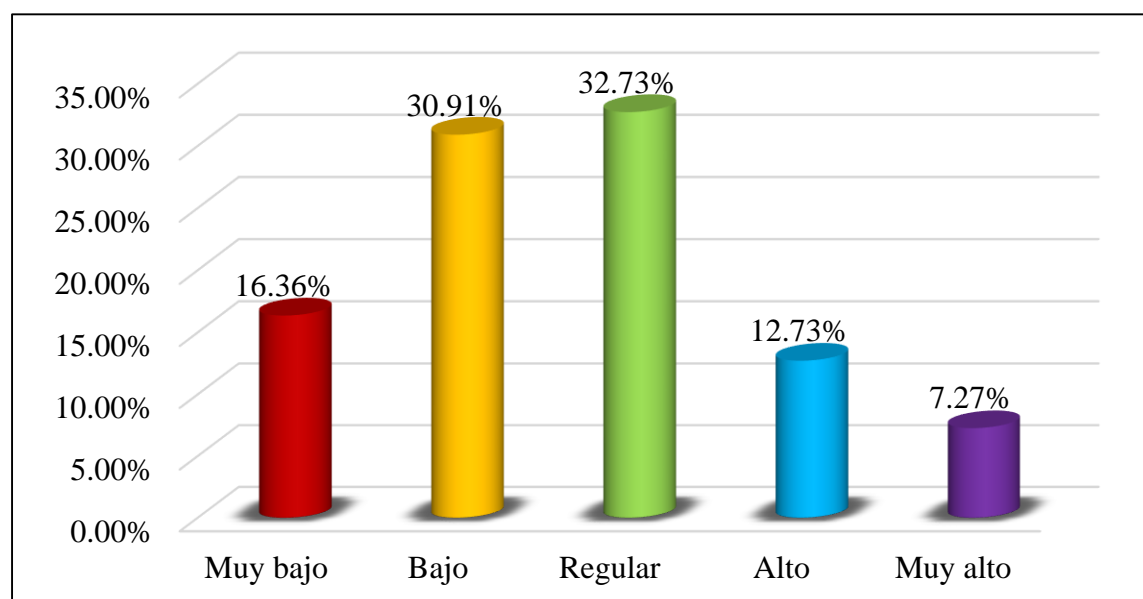


Figura 07. Producción

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el 32.73% de los miembros de la asociación de productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador indicaron que a un nivel regular se desarrolla la producción de la kiwicha, el 30.91% indicaron que el nivel es bajo y el 16.36% que es alto, lo que muestra que los productores tienen ciertos inconvenientes respecto a los insumos que utilizan para la producción, siendo las adquisiciones de los insumos poco accesibles para muchos socios y cuando solicitan los productos tienen demora en la entrega y en las cantidades y calidades ofrecidas, así también el almacenamiento no es el más adecuado para las semillas, abonos y fertilizantes, ya que muchos espacios son improvisados debido a que las tierras de cultivo se encuentran distanciadas de los domicilios de los productores, en cuanto a los procesos, se ha observado ciertos inconvenientes en el uso de la tecnología, pues la mayoría no tiene acceso a ello en ninguna etapa de la producción realizando la siembra y cosecha de manera tradicional lo que les lleva mucho tiempo realizarla, así mismo la contrata de mano de obra calificada o especializada es realizada por solo unos cuantos socios debido a que esto tiene un costo extra que muchos productores no están dispuestos a pagar, revisando por ellos mismos todo el sembrío haciendo uso solo de la experiencia que tienen mas no de conocimientos técnicos necesario para ello y finalmente el producto el cual viene mostrando ciertos inconvenientes por el rechazo de la producción, debido a que los miembros de la asociación no se están preocupando por mantener, renovar o expandir las certificaciones de calidad, y certificaciones orgánicas que en algún momento tenían, pues han tenido que utilizar algunos insecticida para el control de las plagas, perjudicando así el producto final, creando la insatisfacción de los clientes, situación por la cual no cuentan con clientes fijos para la venta presentándose siempre nuevos clientes pero que muchos de ellos ya no tienen la intención de regresar, por otro lado se puede observar que el 12.37% de las personas encuestadas indicaron que el nivel es alto y para el 7.27% es muy alto, resultados que muestran que hay personas quienes si tienen acceso a los insumos que necesitan, cuentan con tecnología y mano de obra calificada, y tratan de controlar la producción que tienen. La variable de la producción obtuvo un promedio de 2.59 que de acuerdo a la tabla de baremación representa un nivel bajo.

4.2.1.4. Comparación promedio de las dimensiones de la producción

Tabla 11

Comparación promedio de las dimensiones de la producción

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Insumos	2.77	Regular
Procesos	2.31	Bajo
Productos	2.61	Bajo
PRODUCCIÓN	2.59	Bajo

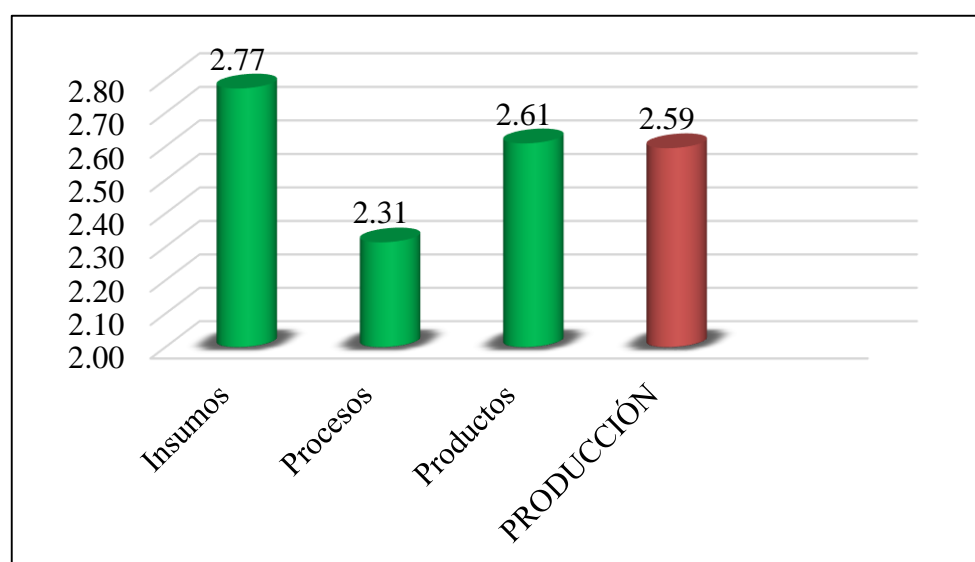


Figura 08. Comparación promedio de las dimensiones de la producción

Interpretación:

- ✓ Como se observa la dimensión de los insumos obtuvo un promedio de 2.77, que representa un nivel regular, seguida de los productos con 2.61 y los procesos con 2.31 que indican un nivel bajo, es así que la variable de la producción muestra un nivel bajo de desarrollo, con un promedio de 2.59.

4.2.2. Resultado del análisis estadístico de la variable de la capacidad de exportación

4.2.2.1. Análisis descriptivo de la capacidad de fabricación

A. Capacidad de fabricación

Tabla 12
Capacidad de fabricación

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	19	34.55%	0.35
Bajo	14	25.45%	0.51
Regular	11	20.00%	0.60
Alto	7	12.73%	0.51
Muy alto	4	7.27%	0.32
Total	55	100.00%	2.29

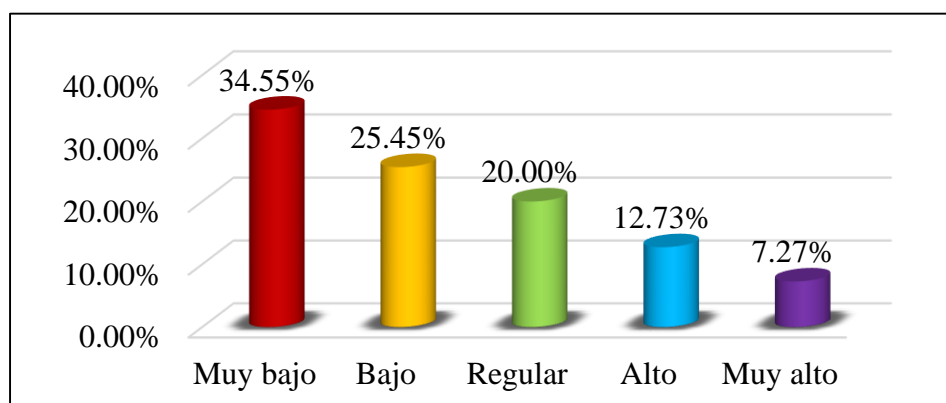


Figura 09. Capacidad de fabricación

Interpretación:

- ✓ Como se observa el 34.55% de los asociados indicaron que la capacidad de fabricación se desarrolla a un nivel muy bajo, el 25.45% considera que el nivel es bajo, el 20% que es regular, el 12.73% que es alto y para el 7.27% es muy alto, situación que muestra que los asociados y a asociación no cuentan con instalaciones adecuadas para poder realizar la transformación del grano de kiwicha en otros productos u otras presentaciones, realizando la venta solo del grano de kiwicha a granel, por otro lado el uso de los equipos es regular, pues no todos cuentan con los recursos económicos necesarios para poder adquirir o alquilar dichos equipos que puedan apoyar en la mejor producción de la kiwicha reduciendo así el tiempo invertido en mano de obra. Esta dimensión obtuvo un promedio de 2.29 que de acuerdo a la escala de baremación representa un nivel bajo.

B. Comparación promedio de los indicadores de la capacidad de fabricación

Tabla 13

Comparación promedio de los indicadores de la capacidad de fabricación

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Instalaciones	1.89	Bajo
Equipos	2.69	Regular
CAPACIDAD DE FABRICACIÓN	2.29	Bajo

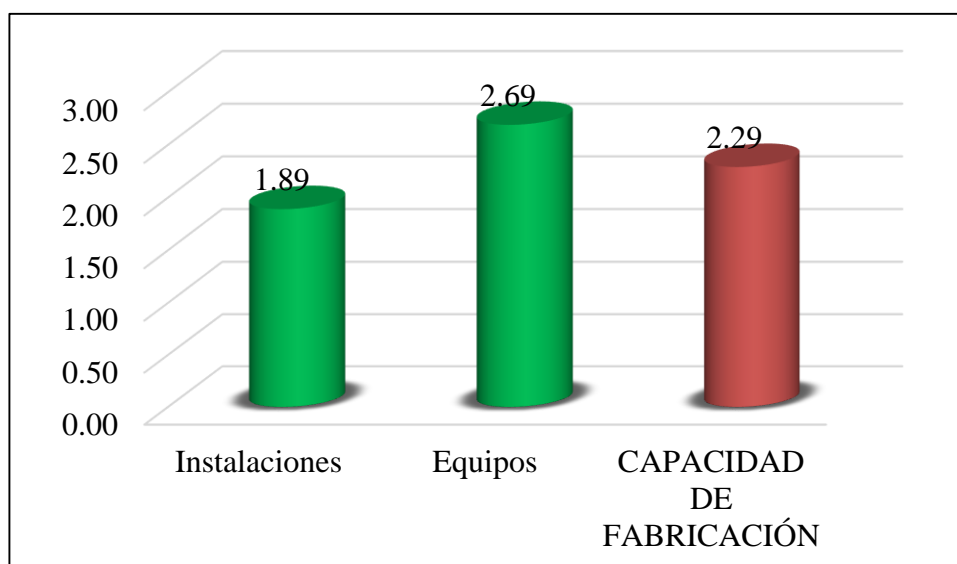


Figura 10. Comparación promedio de los indicadores de la capacidad de fabricación

Interpretación:

- ✓ Como se observa el indicador de los equipos es el que se desarrolla de manera regular con un promedio de 2.69, las instalaciones con un promedio de 1.89 muestran un nivel bajo, es así que la dimensión obtuvo un promedio de 2.29 que representa un nivel bajo.

4.2.2.2. Análisis descriptivo de la administración y organización

A. Administración y organización

Tabla 14

Administración y organización

Ponderación	f	%	Baremación
Muy bajo	11	20.00%	0.20
Bajo	13	23.64%	0.48
Regular	18	32.73%	0.95
Alto	8	14.55%	0.56
Muy alto	5	9.09%	0.50
Total	55	100.00%	2.70

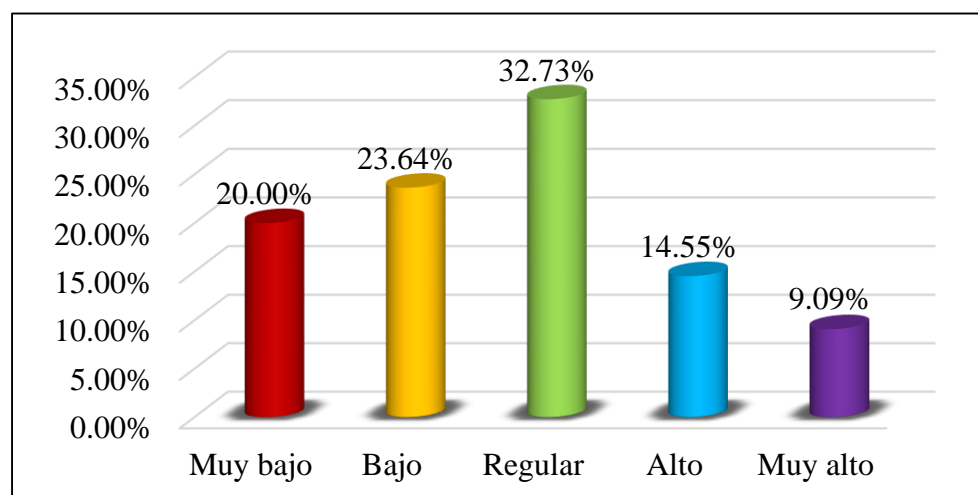


Figura 11. Administración y organización

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el 32.73% de los asociados encuestados indicaron que a un nivel regular se desarrolla la administración y organización, el 23.64% indicó que el nivel es bajo y el 20% consideró que el nivel es muy bajo, situación que muestra que los directivos de la asociación no ponen en práctica todas sus habilidades para realizar actividades en favor de la asociación, así mismo la información de las funciones que realizan no son transmitidas de manera continua y amplia a todos los socios, motivo por el cual existe desconocimiento de los socios sobre muchas de las gestiones que realizan, para el 14.55% el nivel es alto y para el 9.09% es muy alto, situación que muestra que solo unos cuantos socios se preocupan por ir a pedir información a la junta directiva, bajo esta situación la dimensión de la administración y organización obtuvo un promedio de 2.70 que indica un nivel regular.

B. Comparación promedio de los indicadores de la administración y organización

Tabla 15

Comparación promedio de los indicadores de la administración y organización

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Habilidades	2.79	Regular
Información	2.61	Bajo
ADMINISTRACIÓN Y ORGANIZACIÓN	2.70	Regular

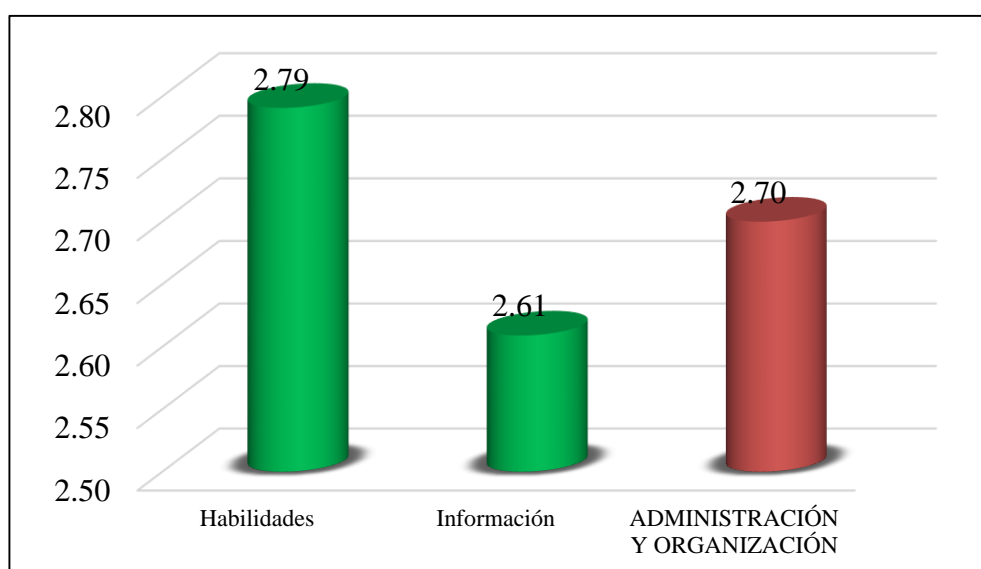


Figura 12. Comparación promedio de los indicadores de la administración y organización

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el indicador de las habilidades obtuvo un promedio de 2.79 que representa un nivel regular, la información con un promedio de 2.61, que indica que el nivel es bajo, es así que la dimensión de administración y organización obtuvo un promedio de 2.7, que representa un nivel regular.

4.2.2.3. Análisis descriptivo de los recursos financieros

A. Recursos financieros

Tabla 16
Recursos financieros

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	16	29.09%	0.28
Bajo	16	29.09%	0.57
Regular	14	25.45%	0.75
Alto	6	10.91%	0.47
Muy alto	3	5.45%	0.32
Total	55	100.00%	2.40

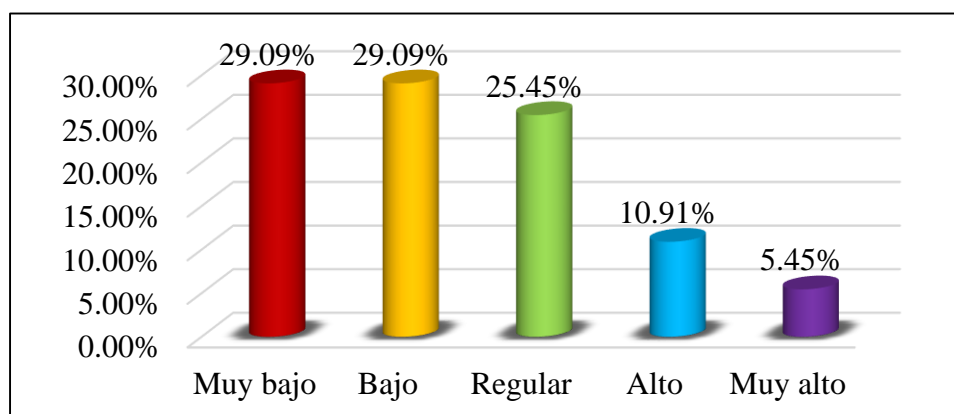


Figura 13. Recursos financieros

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el 29.09% de las personas encuestadas indicaron que los recursos financieros se presentan a un nivel muy bajo, para otro 29.09% es bajo, el 25.45% indicó que es regular, situación que pone en manifiesto la situación económica de los productores, reflejando así que muchos de ellos trabajan la kiwicha solo por que disponen de terrenos y las características geográficas de la zona los favorece, y no porque la consideren una actividad rentable o pretendan desarrollar con fuerza esta actividad, situación por la que las entidades financieras no apoyan mucho al sector para esta actividad, junto a ello los escasos recursos económicos de la asociación para poder realizar estudios de investigación de mercado que permitan proyectarse a futuro y realizar una producción que permita abastecer la demanda existente con las características necesarias, el 10.91% de las personas indicaron que es alto y el 5.45% que es muy alto, siendo productores que están apostando todo por sacar su producción adelante y lograr entrar en el mercado internacional.

B. Comparación promedio de los recursos financieros

Tabla 17

Comparación promedio de los recursos financieros

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Capital operativo	2.29	Bajo
Investigación de mercado	2.50	Bajo
RECURSOS FINANCIEROS	2.40	Bajo

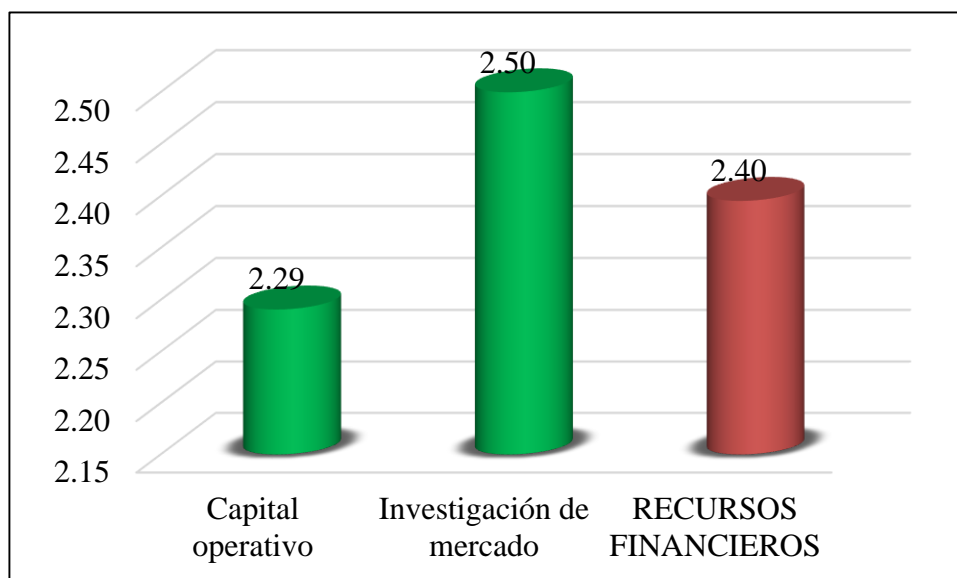


Figura 14. Comparación promedio de los recursos financieros

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el indicador de la investigación de mercado tiene un promedio de 2.5, y el capital operativo con un promedio de 2.29, ambos con un nivel bajo, es así que la dimensión de los recursos financieros obtuvo un nivel de 2.4 mostrando una labor desarrollada a un nivel bajo.

4.2.2.4. Análisis descriptivo de los conocimientos técnicos

A. Conocimientos técnicos

Tabla 18

Conocimientos técnicos

Ponderación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	19	34.55%	0.35
Bajo	14	25.45%	0.51
Regular	13	23.64%	0.72
Alto	5	9.09%	0.38
Muy alto	4	7.27%	0.32
Total	55	100.00%	2.28

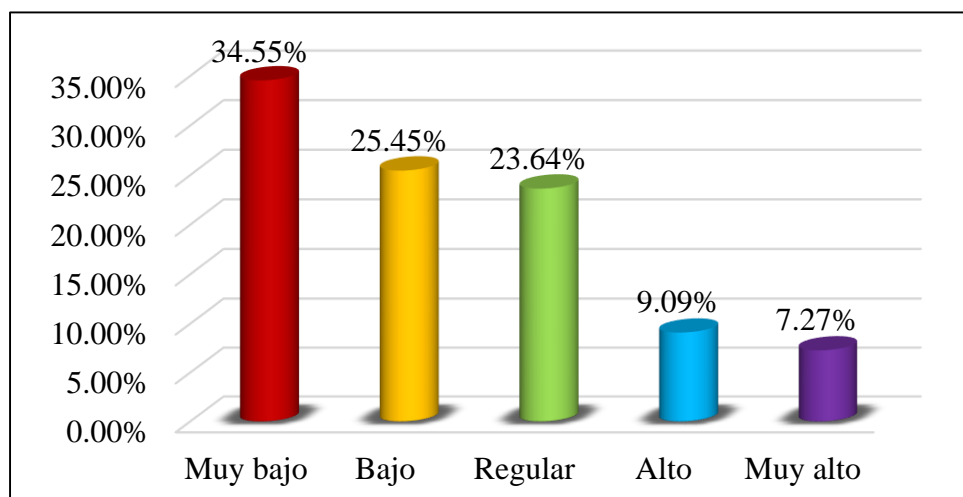


Figura 15. Conocimientos técnicos

Interpretación:

- ✓ Como se observa el 34.55% de las personas encuestadas manifiestan que a un nivel muy bajo se presentan los conocimientos técnicos en los miembros de la asociación, el 25.45% consideró que el nivel es bajo, el 23.64% que es regular, para el 9.09% es alto y el 7.27% cree que es muy alto, reflejando así que en la asociación no se programan actividades de capacitación para la producción y mucho menos para la exportación, motivo que hace que tanto la directiva como los socios desconozcan las actividades y requisitos necesarios para poder realizar la venta internacional, siendo solo unos cuantos asociados quienes si se preocupan por capacitarse y lo realizan de manera independiente a la asociación.

B. Comparación promedio de los conocimientos técnicos

Tabla 19

Comparación promedio de los conocimientos técnicos

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Capacitación de la personas	2.09	Bajo
Conocimientos	2.46	Bajo
CONOCIMIENTOS TÉCNICOS	2.28	Bajo

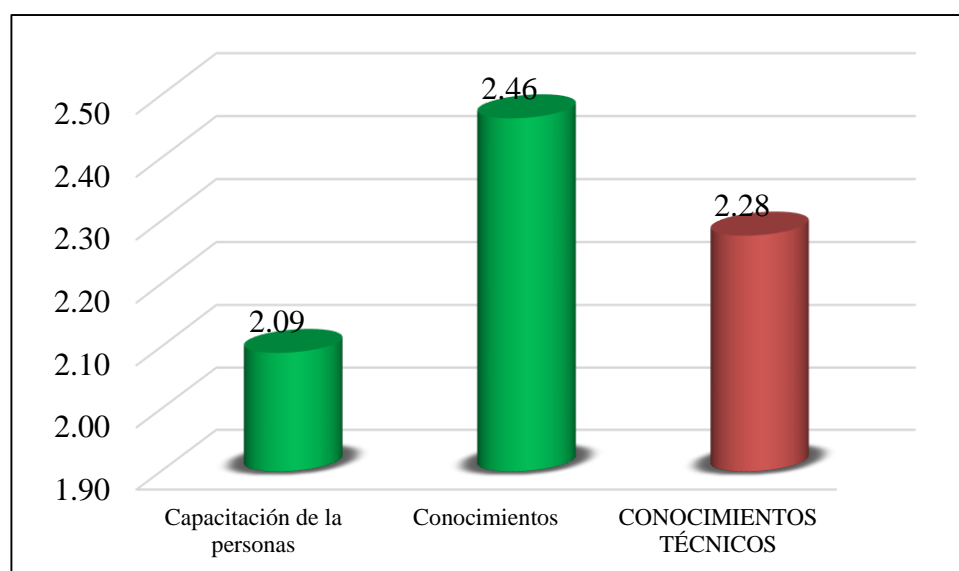


Figura 16. Comparación promedio de los conocimientos técnicos

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el indicador de los conocimientos presenta un promedio de 2.46 que representa un nivel bajo de igual manera la capacitación con un promedio de 2.09 que así también muestra un nivel bajo, llevando así a la dimensión de los conocimientos técnicos a obtener un promedio de 2.28 que representa un nivel bajo.

4.2.2.5. Análisis descriptivo de la capacidad de exportación

Tabla 20

Capacidad de exportación

Ponderación de interpretación	<i>f</i>	%	Baremación
Muy bajo	16	29.09%	0.29
Bajo	14	25.45%	0.52
Regular	14	25.45%	0.78
Alto	7	12.73%	0.48
Muy alto	4	7.27%	0.37
Total	55	100.00%	2.43

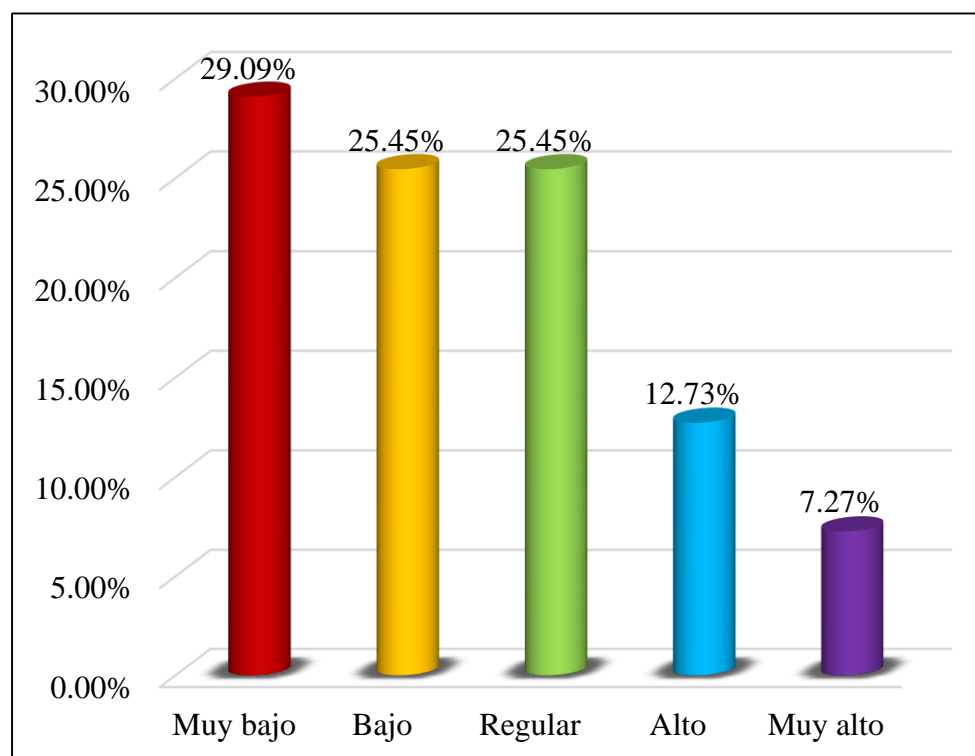


Figura 17. Capacidad de exportación

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar el 29.09% de los miembros de la asociación de productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador indicaron que a un nivel muy bajo se cuenta con la capacidad de exportación, el 24.45% consideró que el nivel es bajo, para otro 25.45% es regular, situación que se produce debido a que la capacidad de fabricación no está muy bien desarrollada presentando inconvenientes en las instalaciones con las que cuentan las cuales no brindan un espacio adecuado donde se pueda promover la transformaron de la kiwicha en productos de consumo final, así mismo el acceso a los equipos es muy limitado debido al factor económico que tienen los productores no pudiendo alquilar equipos para realizar la siembra de la kiwicha, en cuanto a la administración y organización, se ha conocido que los directivos no ponen en práctica todas las habilidades que tienen descuidando así la búsqueda de contactos que permitan ofrecer la kiwicha tanto a nivel nacional como internacional, y cuando realizan alguna gestión a nombre de la asociación no siempre la comunican a los socios, quienes tienen desconocimiento de las actividades que se están planeando o realizando por la asociación; los recursos financieros muestran también debilidades dentro de la asociación, ya que no se cuenta con ellos para poder realizar más actividades como estudios de mercado que permitan conocer como es la demanda en relación a la kiwicha, contando solo con información de manera virtual de otros estudios relacionados, al ser esta una actividad que muchos la realizan por herencia de costumbres, y por mantener ocupadas las áreas de cultivo no le brindan la importancia necesaria, descuidando así la labor para una producción óptima que le permita alcanzar estándares de calidad y cantidad en las cosechas, situación que hace que los productores no sean vistos como personas sujetas a crédito, alejando de ellos el apoyo de entidades financieras para continuar con la labor, y finalmente los conocimientos técnicos acerca de la labor de exportación muestra la falta de capacitación programada en temas relacionados con la exportación y producción de kiwicha, por lo que existe el desconocimiento de los requisitos para poder trabajar a manera global para llevar el producto al rededor del mundo, el 12.73% considera que el nivel es alto y el 7.27% indicó que es muy alto, siendo asociados quienes si están dispuestos a dar todo por sacar adelante la producción de kiwicha y así llevarla a los mercados internacionales, es así que la variable obtuvo un promedio de 2.43 que de acuerdo a la tabla de baremación representa un nivel bajo.

4.2.2.6. Comparación promedio de las dimensiones de la capacidad de exportación

Tabla 21

Comparación promedio de las dimensiones de la capacidad de exportación

Indicadores	Promedio	Escala de medición
Capacidad de fabricación	2.29	Bajo
Administración y organización	2.70	Regular
Recursos financieros	2.40	Bajo
C conocimientos técnicos	2.28	Bajo
CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN	2.43	Bajo

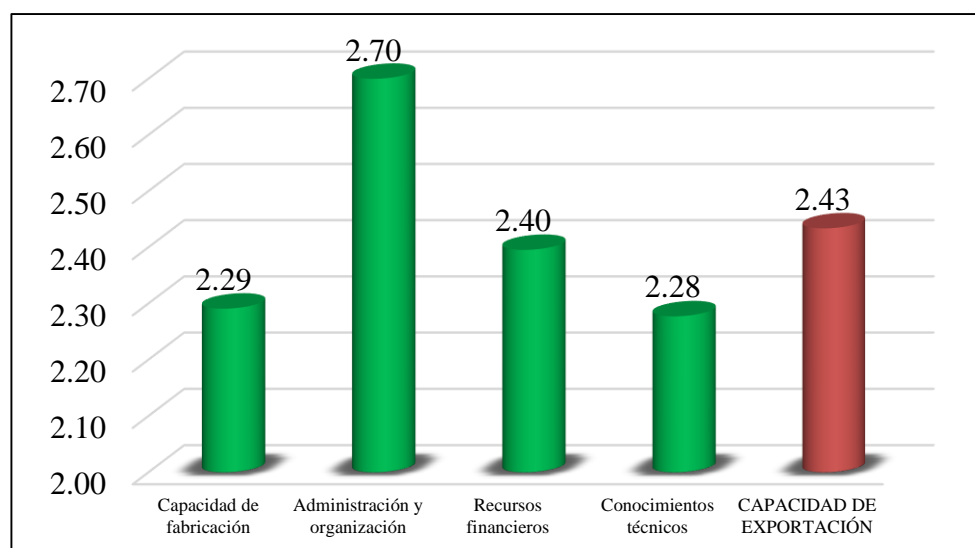


Figura 18. Comparación promedio de las dimensiones de la capacidad de exportación

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar la dimensión de la administración y organización obtuvo un promedio de 2.70 que representa un nivel regular, seguida de los recursos financieros con un promedio de 2.40, los conocimientos técnicos son 2.28 y la capacidad de fabricación con 2.29 de promedio, todos ellos presentan un nivel bajo, llegando así a la variable de la capacidad de exportación con un promedio de 2.43 que representa un nivel bajo.

4.2.3. Resultados de la correlación referidos a los objetivos general y específicos

Para conocer la correlación de las variables se realizó la prueba de hipótesis donde:

- Si el valor obtenido (valor P) > 0.05 no se acepta la hipótesis planteada.
- Si el valor obtenido (valor P) < 0.05 se acepta la hipótesis planteada.

Tabla 22

Escala de valores para interpretar la correlación de Pearson

Valor	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: Suárez Ibujes (2007)

4.2.3.1. Correlación entre la producción y la capacidad de exportación

Hipótesis general:

Existe una correlación positiva entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Hipótesis nula H_0 :

No existe una correlación positiva entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018

Hipótesis alterna H_a :

Existe una correlación negativa entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Tabla 23

Correlación entre la producción y la capacidad de exportación

PRODUCCIÓN	CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN										Total	
	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto			
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Muy bajo	2	3.64%	2	3.64%	2	3.64%	1	1.82%	2	4%	9	16.36%
Bajo	6	10.91%	3	5.45%	5	9.09%	2	3.64%	1	2%	17	30.91%
Regular	4	7.27%	6	10.91%	5	9.09%	2	3.64%	1	2%	18	32.73%
Alto	3	5.45%	2	3.64%	1	1.82%	1	1.82%	0	0%	7	12.73%
Muy alto	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	0	0%	4	7.27%
Total	16	29.09%	14	25.45%	14	25.45%	7	12.73%	4	7.27%	55	100%

Correlación de Pearson $r = 0.729$

$p=0.04$

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar, con los valores presentados se afirma que existe relación entre la producción y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, afirmándose la hipótesis planteada, donde la correlación de Pearson $r = 0.729$, lo que indica que existe una correlación positiva alta, lo que muestra que a medida que crecen las actividades de producción crecerán también la capacidad de exportación.

4.2.3.2. Correlación entre los insumos y la capacidad de exportación

Hipótesis específica 1:

Existe una correlación positiva entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Hipótesis nula H_0 :

No existe una correlación positiva entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018

Hipótesis alterna H_a :

Existe una correlación negativa entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Tabla 24

Correlación entre los insumos y la capacidad de exportación

Insumos	CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN										Total	
	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto			
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Muy bajo	2	3.64%	2	3.64%	2	3.64%	1	1.82%	0	0%	7	12.73%
Bajo	6	10.91%	2	3.64%	4	7.27%	2	3.64%	1	2%	15	27.27%
Regular	4	7.27%	7	12.73%	6	10.91%	2	3.64%	1	2%	20	36.36%
Alto	3	5.45%	2	3.64%	1	1.82%	2	3.64%	1	2%	9	16.36%
Muy alto	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	0	0.00%	1	2%	4	7.27%
Total	16	29.09%	14	25.45%	14	25.45%	7	12.73%	4	7.27%	55	100%

Correlación de Pearson $r = 0.567$ $p=0.000$

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar, con los valores presentados se afirma que existe relación entre los insumos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, afirmándose la hipótesis planteada, donde la correlación de Pearson $r = 0.567$, lo que indica que existe una correlación positiva moderada, lo que muestra que a medida que varían el manejo de insumos dentro de las actividades de producción existirá también una variación en la capacidad de exportación.

4.2.3.3. Correlación entre los procesos y la capacidad de exportación

Hipótesis específica 2:

Existe una correlación positiva entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Hipótesis nula H_0 :

No existe una correlación positiva entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018

Hipótesis alterna H_a :

Existe una correlación negativa entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Tabla 25

Correlación entre los procesos y la capacidad de exportación

Procesos	CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN										Total	
	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto			
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Muy bajo	4	7.27%	5	9.09%	3	5.45%	1	1.82%	1	2%	14	25.45%
Bajo	6	10.91%	4	7.27%	5	9.09%	2	3.64%	1	2%	18	32.73%
Regular	5	9.09%	3	5.45%	4	7.27%	3	5.45%	2	4%	17	30.91%
Alto	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	0	0%	4	7.27%
Muy alto	0	0.00%	1	1.82%	1	1.82%	0	0.00%	0	0%	2	3.64%
Total	16	29.09%	14	25.45%	14	25.45%	7	12.73%	4	7.27%	55	100%

Correlación de Pearson $r = 0.932$

$p=0.005$

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar, con los valores de la tabla se afirma que existe relación entre los procesos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, afirmándose la hipótesis planteada, donde la correlación de Pearson $r = 0.932$, lo que indica que existe una correlación positiva muy alta, que muestra que, al crecimiento de los procesos empleados en la producción, crecerá también la capacidad de exportación dentro de la asociación.

4.2.3.4. Correlación entre los productos y la capacidad de exportación

Hipótesis específica 3:

Existe una correlación positiva entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Hipótesis nula H_0 :

No existe una correlación positiva entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018

Hipótesis alterna H_a :

Existe una correlación negativa entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.

Tabla 26

Correlación entre los productos y la capacidad de exportación

Productos	CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN										Total	
	Muy bajo		Bajo		Regular		Alto		Muy alto		N	%
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%		
Muy bajo	3	5.45%	3	5.45%	2	3.64%	0	0.00%	0	0%	8	14.55%
Bajo	6	10.91%	5	9.09%	6	10.91%	3	5.45%	1	2%	21	38.18%
Regular	4	7.27%	3	5.45%	4	7.27%	3	5.45%	1	2%	15	27.27%
Alto	2	3.64%	2	3.64%	1	1.82%	1	1.82%	1	2%	7	12.73%
Muy alto	1	1.82%	1	1.82%	1	1.82%	0	0.00%	1	2%	4	7.27%
Total	16	29.09%	14	25.45%	14	25.45%	7	12.73%	4	7.27%	55	100%
Correlación de Pearson $r = 0.932$							$p=0.001$					

Interpretación:

- ✓ Como se puede observar, con los valores obtenidos en la tabla se afirma que existe relación entre los productos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, afirmándose la hipótesis planteada, donde la correlación de Pearson $r = 0.642$, mostrando así que la correlación es positiva moderada, dando a conocer que mientras se mejora la calidad de los productos, mejorara también la capacidad de exportación.

CAPÍTULO QUINTO

DISCUSIÓN

5.1. Descripción de los hallazgos más relevantes y originales

Los hallazgos obtenidos como resultado de la investigación, se ciñen al cumplimiento de los objetivos planteados siendo el objetivo general: Determinar en qué medida la producción se relaciona con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018, llegando a los siguientes resultados:

- Se muestra de manera clara la relación que existe entre ambas variables, expresada con un valor de $r = 0.729$ que de acuerdo a la escala de Pearson indica que la correlación es positiva alta entre la producción y la capacidad de exportación, donde la producción y la capacidad de exportación presentan un nivel bajo con promedios de 2.59 y 2.43 respectivamente.
- Así también la correlación expresada entre la capacidad de exportación y las dimensiones de la producción las cuales muestran que con los insumos existe una correlación moderada con un valor de $r = 0.567$, con la dimensión de los procesos $r = 0.932$, que de acuerdo a la escala de valores de Pearson indica que existe una correlación positiva muy alta y finalmente la correlación entre los productos y la capacidad de exportación con un valor de $r = 0.642$, mostrando así que la correlación es positiva moderada

5.2. Descripción de las limitaciones del estudio

En la presente investigación se han constituido como principales limitaciones, las zonas alejadas de cada vivienda de los miembros de la asociación, a quienes no se les pudo ubicar a la primera visita, teniendo que regresar en reiteradas oportunidades, del mismo modo, la información que ellos brindaron no necesariamente en muchos casos era completa teniendo que esperar o en ocasiones volver según la disponibilidad del tiempo de los socios.

Otro factor limitante fue la escasa información encontrada de estudios previos que tengan relación tanto con las variables como con el producto estudiado, sobre todo a nivel internacional debido a que no se produce kiwicha, tomando en cuenta estudios de otros granos como el café y a nivel nacional se consideraron estudios sobre el grano de la quinua.

5.3. Comparación crítica con la Literatura Existente

La capacidad de exportación, además de estar ligada a diversos factores, para esta investigación se ha considerado como principal causa la producción con la que cuenta la asociación Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, y como consecuencia de la misma se ha podido verificar existe una correlación positiva alta, lo que muestra que a medida que crecen las actividades de producción crecerán también la capacidad de exportación, esto se relaciona a lo manifestado por Chávez, Trujillo & Trujillo (2017) en su tesis Análisis de la cadena productiva de la quinua en San Román – Puno para usos prospectivos, quienes manifiestan que de los eslabones que conforman la cadena productiva, como son la producción, transformación y comercialización, de los cuales el más importante y desarrollado es el de la producción, hallándose limitaciones en lo que respecta a la transformación y comercialización, hecho que muestra similares características a la presente investigación; así mismo de acuerdo a lo planteado por Andrade (2014) en su investigación: Plan de exportación de café a Hamburgo, Alemania, quien indica que el café tiene posibilidades de exportación si cumple las siguientes restricciones como son los factores climatológicos y plagas, de igual manera la kiwicha que responde de mejor manera al clima de la zona de San Salvador y debe de considerarse un control de plagas de manera natural.

En ese sentido, y de acuerdo lo que manifiesta la teoría en lo que respecta a la capacidad de exportación, que para Bringas (Bringas, 2001, pág. 35) “Son los diversos factores internos que determinan la capacidad de la organización para realizar operaciones de exportación”, se puede apreciar claramente que habla de capacidades de la organización de los cuales se puede entender que además de contar con una producción sea adecuada o no, es importante desarrollar actitudes y aptitudes que permitan a la asociación ubicar y posicionar su producto en diversos mercados principalmente internacionales; del mismo modo, en lo que respecta a la producción, (Cuatrecasas, 2012, pág. 79) La

actividad productiva que desarrolle una empresa debe estar organizada de manera que logre los objetivos previstos”, entendiéndose con ello que como asociación, no solamente deben producir sino por encima de todo planificar y establecer objetivos a esa capacidad de producción, para de esa forma vincularlo a la exportación y así poder cumplir satisfactoriamente el nivel de relación positivo que muestran esas variables como consecuencia de la presente investigación.

5.4. Implicancias del estudio

La presente investigación, como implicancia práctica deberá ser considerada principalmente por los directivos de la asociación, así como por otros organismos interesados en fortalecer el desarrollo de la asociación, la comunidad y el distrito de San Salvador, estando entre ellos la municipalidad, organismos de diversos ministerios, como agricultura, producción, entre otros y empresariado privado de dicho rubro, poniendo los investigadores a disposición de los antes mencionados los resultados y la presente experiencia científica.

Conclusiones

De acuerdo a los objetivos planteados se tiene las siguientes conclusiones:

1. La producción de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor se desarrolla a un nivel bajo con un promedio de 2.59, la capacidad exportación obtuvo un promedio de 2.43, que también representa un nivel bajo, con los valores presentados se afirma que existe relación entre la producción y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, donde la correlación de Pearson $r = 0.729$, lo que indica que existe una correlación positiva alta, lo que muestra que a medida que crecen las actividades de producción crecerán también la capacidad de exportación.
2. La dimensión de los insumos se presenta a un nivel bajo con un promedio de 2.77, determinándose que existe relación entre los insumos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, donde la correlación de Pearson $r = 0.567$, lo que indica que existe una correlación positiva moderada, lo que muestra que a medida que varían el manejo de insumos dentro de las actividades de producción existirá también una variación en la capacidad de exportación.
3. La dimensión del proceso muestra un promedio de 2.31, que de acuerdo a la escala de baremación representa un nivel bajo, determinándose así que, existe relación entre los procesos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, donde la correlación de Pearson $r = 0.932$, lo que indica que existe una correlación positiva muy alta, que muestra que al crecimiento de los procesos empleados en la producción, crecerá también la capacidad de exportación dentro de la asociación.
4. Finalmente, la dimensión de los productos obtuvo un promedio de 2.61 que indica un nivel bajo, determinándose que: existe relación entre los productos y la capacidad de exportación en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, donde la correlación de Pearson $r = 0.642$, mostrando así que la correlación es positiva moderada, dando a conocer que mientras se mejore la calidad de los productos, mejorara también la capacidad de exportación.

Recomendaciones

1. Se recomienda a los directivos de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, que al existir una relación entre la producción y la exportación, orienten sus acciones al establecimiento de un plan estratégico que les permita establecer objetivos, metas, políticas, estrategias y acciones a fin de encaminar su accionar al logro de procesos de exportación, para ello se sugiere coordinar con el municipio y con organizaciones ligadas al quehacer diario del distrito, a fin de que puedan apoyar al logro de dicho cometido.
2. Con respecto al acceso a los insumos, al mostrar este un nivel bajo, se recomienda a los directivos de la asociación, la consecución de alianzas estratégicas con sectores que vienen exportando el producto kiwicha a diversos mercados, ya sean estos de la región o de otras partes del país, a fin de mejorar las semillas u otros insumos necesarios para el fortalecimiento y la mejora de su capacidad productiva y la consecuente productividad y capacidad de exportar, pues existe una alta relación entre los insumos y al ser adecuados estos la ampliación de las posibilidades de exportación.
3. En lo que respecta al proceso de producción se recomienda a los directivos y a cada uno de los socios de la asociación, que, al existir una relación positiva muy alta entre esta dimensión con la exportación, busquen concretar la posibilidad de ir implementando de manera paulatina mejoras tecnológicas en cuanto a equipos se refiere así como capacitación para el desarrollo de su mano de obra, ello con el fin de fortalecerse como productores y generarse con ello una posibilidad más de aperturas de mercados internacionales para el producto kiwicha.
4. Se recomienda a los directivos de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, el desarrollo de estrategias que permitan a toda la asociación elevar e incrementar la producción de la kiwicha, para ello deberán de establecer vínculo con los programas que presenta el estado a través del Ministerio de la Producción y Exportación, a fin de que dicha asistencia técnica fortalezca y beneficie el desarrollo de la asociación y la consecuente capacidad de producción de la misma.
- 5.

Referencias

- Andrade, M. (2014). Plan de exportación de café a Hamburgo, Alemania. *Tesis de grado*. Universidad de América Latina, Xalapa, México. Obtenido de <http://www.udalxalapa.edu.mx/TesisPDF/2008/MariaIreneAndradeSanchezNegocios.pdf>
- Arce, A. (2017). *Implicancia en la gestión de cobranza de las letras de cambio y su efecto en la liquidez de la empresa Provenser SAC*. Tesis de grado, Universidad Autónoma del Perú, Carrera Profesional de Contabilidad, Lima. Obtenido de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/123456789/376/1/Arce%20Huamani%20C%20Luz%20Angelica.pdf>
- ARNI Consulting Group. (2015). *Ventajas de exportar*. Obtenido de <https://ayrni.wordpress.com/2015/07/20/ventajas-y-desventajas-de-exportar/>
- Arredondo, E. (2016). *Importancia de la producción*. Obtenido de <https://prezi.com/xibx3r3mfpp1/importancia-de-la-produccion/>
- Bringas, G. (2001). *Decisión de exportar: recomendaciones para el empresario pyme*. Córdoba, Argentina.
- Centro de estudios financieros. (2014). *Concepto de investigación de mercados*. Obtenido de <https://www.marketing-xxi.com/concepto-de-investigacion-de-mercados-23.htm>
- Chávez, A., Trujillo, S., & Trujillo, Y. (2017). *Análisis de la cadena productiva de la quinua en San Román – Puno para usos prospectivos*. Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Perú, Facultad de Gestión y Alta Dirección, Lima. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/9138/Ch%C3%A1vez_Trujillo_Trujillo_An%C3%A1lisis_cadena_productiva%20%281%29.pdf?sequence=6&isAllowed=y
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. (Octava ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. (Octava ed.). México, D.F.: McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

- concepto.de. (2018). *Mano de obra*. Obtenido de <http://conceptodefinicion.de/mano-de-obra/>
- Contraloría General de la República de Panamá. (29 de Enero de 2014). *Conceptos y definiciones*. Obtenido de <https://www.contraloria.gob.pa/inec/archivos/P5711Conceptos%20y%20Definiciones.pdf>
- Cuatrecasas, L. (2012). *Organización de la producción y dirección de operaciones*. Madrid: Diaz de Santos.
- D'Álessio, F. (2012). *Administración de las operaciones productivas* (Primera ed.). Lima, Perú: Pearson.
- Flores, V. (2014). *La capacitación en la empresa*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/la-capacitacion-en-la-empresa/>
- Galindo, X. (2011). *Producción e Industrialización de Café Soluble Caso: Solubles Instantáneos. Tesis de grado*. Universidad de Guayaquil, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de <http://infocafes.com/portal/wp-content/uploads/2017/01/Galindo-Veliz-Xiomara-Raiza.pdf>
- Gómez, A. (2000). *Contabilidad agrícola*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/32553885/CONTABILIDAD-AGRICOLA>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). México.
- Herrera, J. (19 de Mayo de 2016). *Operaciones del almacén: recepción de producto*. Obtenido de <https://meetlogistics.com/inventario-almacen/recepcion-de-producto-en-almacen/>
- Hidalgo, V. (2010). *Influencia del control interno en la gestión de créditos y cobranzas en una empresa de servicios de pre- prensa digital en Lima-Cercado*. Tesis de grado, Universidad de San Martín de Porres, Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, Lima. Obtenido de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/363/1/hidalgo_ev.pdf
- Huaranca, C., & López, G. (2015). *La dirección y la producción de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacur del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2015*. Tesis de grado, Universidad Andina del Cusco, Escuela Profesional de Administración, Cusco.

- ideatrabajo. (2012). *Proceso de producción*. Obtenido de <http://www.ideatrabajo.com/plan-de-negocios/proceso-de-produccion/>
- Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Dirección de marketing* (Duodécima ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Landeau, R. (2007). *Elaboración de trabajos de investigación* (Primera ed.). Caracas, Venezuela: Alfa.
- Leigh, R. (2013). *Diferencias entre el Capital de trabajo operativo neto (NOWC) y el Capital operativo total (TOC)*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/diferencias-entre-el-capital-de-trabajo-operativo-neto-nowc-y-el-capital-operativo-total-toc-5624.html>
- López, C. (11 de Abril de 2001). *Conceptos básicos de producción*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/conceptos-basicos-produccion/>
- Martínez, P. (2013). *Distribución de las instalaciones y capacidad productiva en la empresa*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/distribucion-de-las-instalaciones-y-capacidad-productiva-en-la-empresa/>
- Matwijiszyn, T. (2014). *Calidad del producto*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/tomimatwijiszyn/calidad-del-producto-36598837>
- Muñoz, C. (2015). *Ventajas y desventajas al momento de exportar*. Obtenido de <http://comunidad.todocomercioexterior.com.ec/profiles/blogs/ventajas-y-desventajas-al-momento-de-exportar>
- Nelson, D., & Quick, J. (2013). *Comportamiento organizacional* (Tercera ed.). México: Centage Learning Editores, S.A. de C.V.
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2014). *Metodología de la investigación* (Cuarta ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Olmos, F. (2016). *¿Cuál es la importancia de las Importaciones y Exportaciones?* Obtenido de <https://fredyolmos.com/diccionario-de-economia/la-importancia-de-las-importaciones-y-exportaciones/>
- Paredes, D. (2017). *Capacidad exportadora*. Obtenido de http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/1654/capacidad_exportadora_2017_exportaciones.PDF?sequence=3

- PEAPT. (2012). *¿Qué es la Tecnología?* Obtenido de <http://peapt.blogspot.com/p/que-es-la-tecnologia.html>
- Rivas, J. (11 de Agosto de 2003). *Desarrollo Organizacional*. Recuperado el 26 de Setiembre de 2016, de <http://www.monografias.com/trabajos12/desorgan/desorgan.shtml>
- Rivas, R. (18 de Mayo de 2012). *¿Qué son las competencias, las capacidades, las habilidades, las destrezas, la actitud y la aptitud?* Recuperado el 2 de Diciembre de 2016, de <http://asesoriacomercialycoachcom.blogspot.pe/2012/05/que-son-las-competencias-las.html>
- Roldán, P. (2016). *Factores de producción*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/factores-de-produccion.html>
- Rosas, A. (2016). *Capacidad para exportar*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/238369706/La-Capacidad-Para-Exportar>
- Salinas, A. (2010). *La importancia de las exportaciones*. Obtenido de <https://aalfredosalinas.wordpress.com/2010/11/02/la-importancia-de-las-exportaciones/>
- Suárez Irujes, M. O. (2007). *Coefficiente de correlación de Karl Pearson*. Obtenido de https://www.google.com.pe/search?q=correlacion+de+pearson&biw=1366&bih=673&source=Int&tbs=cdr%3A1%2Ccd_min%3A2000%2Ccd_max%3A2015&tbm=
- Thompson, I. (2008). *¿Qué es Información?* Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/que-es-informacion.html>
- UNAB - Universidad Autónoma de Bucaramanga. (2013). *Compra de insumos*. Obtenido de http://unab.edupol.com.co/pluginfile.php/8207/mod_resource/content/1/UNIDAD1_COMPRA%20DE%20INSUMOS.pdf
- Vásquez, K. (2015). Estudio de las características de la producción de quinua orgánica blanca variedad Santa Ana Junín, para la propuesta de un plan de negocios de exportación al mercado Francés - París, 2016. *Tesis de grado*. Universidad Privada del Norte, Cajamarca, Perú. Obtenido de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/6513/Katiuska%20Katherine%200V%C3%A1squez%20Mendoza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Anexo 01: Matriz de operacionalización de variables

Título: La producción y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018

Variable	Dimensiones	Indicadores
Producción: “La producción es el estudio de las técnicas de gestión empleadas para conseguir la mayor diferencia entre el valor agregado y el costo incorporado consecuencia de la transformación de recursos en productos finales” (López C. , 2001)	- Insumos: Implica la adquisición, recepción y almacenamiento de materias primas. Pueden ser materiales directos o personas, dependiendo si se producen bienes o servicios. (DÁlessio, 2012, pág. 64.)	- Adquisición - Recepción - Almacenamiento
	- Procesos: Es el conjunto de actividades a través de las cuales los factores de producción se transforman en productos: bienes o servicios. Incluye planta (maquinarias, materiales, tecnologías y activos en general) y trabajo (mano de obra, personas con un conocimiento adquirido), es decir, la tecnología de los activos productivos, transformando los insumos con el apoyo de los materiales indirectos y con el conocimiento de las personas. (DÁlessio, 2012, pág. 64.)	- Tecnología - Mano de obra
	- Productos: Bienes físicos (materiales) y/o servicios (personas satisfechas) entregados del productor al consumidor. (DÁlessio, 2012, pág. 64.)	- Calidad del producto - Satisfacción del cliente
Capacidad de exportación: Son los diversos factores internos que determinan la capacidad de la organización para realizar operaciones de exportación. (Bringas, 2001, pág. 35)	- Capacidad de fabricación: Es la disposición de instalaciones y equipos suficientes para abastecer el mercado interno como capacidad adicional para atender la demanda extranjera. (Bringas, 2001, pág. 35)	- Instalaciones - Equipos
	- Administración y organización: La exportación exige un esfuerzo administrativo adicional, relacionado con los trámites bancarios y de aduana, y la contratación de seguros y fletes. (Bringas, 2001, pág. 36)	- Habilidades - Información
	- Recursos financieros: La comercialización internacional exige capital operativo adicional, se debe proceder a realizar investigaciones de mercado, promoción, desarrollo de canales, adaptación del producto, pueden surgir necesidades para adquisición de equipos, egresos para insumos y personal, financiación de las ventas, etc. (Bringas, 2001, pág. 38)	- Capital operativo - Investigación de mercado
	- Conocimientos técnicos: Una característica de las empresas es que por lo general se encuentran administradas por personas que no están especialmente preparadas, y menos aún con conocimientos específicos de comercio exterior, no significando que no posean recursos humanos calificados para ello. (Bringas, 2001, pág. 39)	- Capacitación de las personas - Conocimientos

Anexo 02: Matriz de consistencia

Título: La producción y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES Y DIMENSIONES	MÉTODO.	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS E INSTRUM.
¿ En qué medida la producción se relaciona con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018?	Determinar la relación que existe entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	Existe una correlación positiva entre la producción y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	Producción: - Insumos - Procesos - Productos	Enfoque: Cuantitativo Diseño: No experimental – transversal	Población: 55 Socios productores	Técnicas: - Encuesta Instrumentos: - Cuestionario
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	Capacidad de exportación	Alcance Descriptiva Correlacional	Muestra: 55 unidades de estudio	
• ¿En qué medida los insumos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018?	• Determinar la relación que existe entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	• Existe una correlación positiva entre los insumos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	- Capacidad de fabricación - Administración y organización - Recursos financieros - Conocimientos técnicos			
• ¿En qué medida los procesos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018?	• Determinar la relación que existe entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	• Existe una correlación positiva entre los procesos y la capacidad de exportación de kiwicha en la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.				
• ¿En qué medida los productos se relacionan con la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco - 2018?	• Determinar la relación que existe entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.	• Existe una correlación positiva entre los productos y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018.				

Anexo 03: Matriz del instrumento

Título: La producción y la capacidad de exportación de kiwicha de la Asociación de Productores Tincuna Pacor del distrito de San Salvador, provincia de Calca – Cusco – 2018

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems/reactivo	Peso	Nº de ítems	Alternativas
Producción	Insumos	Adquisición	1.¿Accede Ud. con facilidad a los insumos para la producción de kiwicha?	21.43%	6	Nunca Casi nunca A veces Casi siempre Siempre
			2.¿El mercado le ofrece insumos para la producción de buena calidad?			
		Recepción	3.¿Los insumos solicitados le llegan de acuerdo al tiempo planificado?			
			4.¿ Los insumos comprados son entregados en las cantidades y calidades ofrecidas?			
		Almacenamiento	5.¿Cuenta Ud. con el espacio adecuado para guardar las semillas de kiwicha?			
			6.¿Cuenta Ud. con los espacios adecuados para guardar los abonos, y fertilizantes para la producción de kiwicha?			
	Procesos	Tecnología	7.¿Cuenta Ud. con la tecnología adecuada para la siembra de la kiwicha?	14.29%	4	
			8.¿Tiene acceso Ud. a equipos modernos para la cosecha se la kiwicha?			
		Mano de obra	9.¿Durante el proceso de producción de la kiwicha cuenta Ud. con mano de obra calificada?			
			10. ¿Se cuenta con la visita de técnicos especializados durante el proceso de crecimiento de la kiwicha?			
Productos	Calidad del producto	11. ¿La asociación se preocupa por actualizar la certificación de calidad que tienen?	14.29%	4		
		12. ¿Su producción está controlada con respecto a las plagas?				
	Satisfacción del cliente	13. ¿Cuenta con clientes fijos para la venta de su cosecha?				
		14. ¿Tiene varias propuestas de posibles clientes que compren su cosecha?				

Variables	Dimensiones	Indicadores	Ítems/reactivo	Peso	N° de ítems	Alternativas
Capacidad de exportación	Capacidad de fabricación	Instalaciones	15. ¿La asociación cuenta con espacios para transformar el grano de la kiwicha?	7.14%	2	
		Equipos	16. ¿Ud. tiene acceso a equipos que le permitan realizar una mejor producción de la kiwicha?			
	Administración y organización	Habilidades	17. ¿La directiva de la asociación busca contactos para ofrecer la kiwicha?	14.29%	4	
			18. ¿Cree Ud. que la directiva viene trabajando en actividades para poder realizar la exportación del grano de la kiwicha?			
		Información	19. ¿Ud. como asociado recibe información relevante de la directiva sobre el mercado internacional y posibles clientes?			
			20. ¿Ud. tiene conocimiento sobre las actividades realizadas por la directiva en representación de la asociación?			
	Recursos financieros	Capital operativo	21. ¿La asociación tienen acceso a recursos económicos para poder realizar sus actividades diarias?	14.29%	4	
		Investigación de mercado	22. ¿Se cuenta con apoyo de entidades financieras para poder realizar la exportación?			
	Conocimientos técnicos	Capacitación de las personas	23. ¿La asociación ha realizado estudios de mercado para conocer la demanda de la kiwicha en el extranjero?	14.29%	4	
			24. ¿Se cuenta con datos acerca del mercado de kiwicha a nivel mundial?			
Conocimientos		25. ¿Se cuenta con programas de capacitación para la exportación?				
		26. ¿Ud. realiza cursos de capacitaciones relacionadas con los temas de exportación?				
		27. ¿Cree Ud. que la directiva conoce sobre los trámites necesarios para realizar la actividad de exportación?				
		28. ¿Cree Ud. que conoce lo suficiente para realizar la exportación de la kiwicha?				
Total				100%	28	

Anexo 04: Instrumento

UNIVERSIDAD GLOBAL DEL CUSCO

PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS GLOBALES

A continuación, se presentan una serie de preguntas, lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa con la que usted esté de acuerdo, marcando con una "X".

- 1) Nunca
- 2) Casi nunca
- 3) A veces
- 4) Casi siempre
- 5) Siempre

Ítems	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1. ¿Accede Ud. con facilidad a los insumos para la producción de kiwicha?					
2. ¿El mercado le ofrece insumos para la producción de buena calidad?					
3. ¿Los insumos solicitados le llegan de acuerdo al tiempo planificado?					
4. ¿ Los insumos comprados son entregados en las cantidades y calidades ofrecidas?					
5. ¿Cuenta Ud. con el espacio adecuado para guardar las semillas de kiwicha?					
6. ¿Cuenta Ud. con los espacios adecuados para guardar los abonos, y fertilizantes para la producción de kiwicha?					
7. ¿Cuenta Ud. con la tecnología adecuada para la siembra de la kiwicha?					
8. ¿Tiene acceso Ud. a equipos modernos para la cosecha se la kiwicha?					
9. ¿Durante el proceso de producción de la kiwicha cuenta Ud. con mano de obra calificada?					
10. ¿Se cuenta con la visita de técnicos especializados durante el proceso de crecimiento de la kiwicha?					
11. ¿La asociación se preocupa por actualizar la certificación de calidad que tienen?					
12. ¿Su producción está controlada con respecto a las plagas?					
13. ¿Cuenta con clientes fijos para la venta de su cosecha?					
14. ¿Tiene varias propuestas de posibles clientes que compren su cosecha?					
15. ¿La asociación cuenta con espacios para transformar el grano de la kiwicha?					
16. ¿Ud. tiene acceso a equipos que le permitan realizar una mejor producción de la kiwicha?					
17. ¿La directiva de la asociación busca contactos para ofrecer la kiwicha?					
18. ¿Cree Ud. que la directiva viene trabajando en actividades para poder realizar la exportación del grano de la kiwicha?					

Ítems	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
19. ¿Ud. como asociado recibe información relevante de la directiva sobre el mercado internacional y posibles clientes?					
20. ¿Ud. tiene conocimiento sobre las actividades realizadas por la directiva en representación de la asociación?					
21. ¿La asociación tienen acceso a recursos económicos para poder realizar sus actividades diarias?					
22. ¿Se cuenta con apoyo de entidades financieras para poder realizar la exportación?					
23. ¿La asociación ha realizado estudios de mercado para conocer la demanda de la kiwicha en el extranjero?					
24. ¿Se cuenta con datos acerca del mercado de kiwicha a nivel mundial?					
25. ¿Se cuenta con programas de capacitación para la exportación?					
26. ¿Ud. realiza cursos de capacitaciones relacionadas con los temas de exportación?					
27. ¿Cree Ud. que la directiva conoce sobre los trámites necesarios para realizar la actividad de exportación?					
28. ¿Cree Ud. que conoce lo suficiente para realizar la exportación de la kiwicha?					

Gracias por su colaboración

Anexo 05: Resultados estadísticos por cada ítem

PRODUCCIÓN												
Insumos												
Adquisiciones	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
1. ¿Accede Ud. con facilidad a los insumos para la producción de kiwicha?	7	12.7%	13	23.6%	19	34.5%	9	16.4%	7	12.7%	55	100%
2. ¿El mercado le ofrece insumos para la producción de buena calidad?	9	16.4%	13	23.6%	19	34.5%	11	20.0%	3	5.5%	55	100%
Recepción	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
3. ¿Los insumos solicitados le llegan de acuerdo al tiempo planificado?	8	14.5%	14	25.5%	19	34.5%	10	18.2%	4	7.3%	55	100%
4. ¿Los insumos comprados son entregados en las cantidades y calidades ofrecidas?	5	9.1%	15	27.3%	24	43.6%	7	12.7%	4	7.3%	55	100%
Almacenamiento	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
5. ¿Cuenta Ud. con el espacio adecuado para guardar las semillas de kiwicha?	7	12.7%	16	29.1%	20	36.4%	8	14.5%	4	7.3%	55	100%
6. ¿Cuenta Ud. con los espacios adecuados para guardar los abonos, y fertilizantes para la producción de kiwicha?	8	14.5%	18	32.7%	19	34.5%	7	12.7%	3	5.5%	55	100%
Procesos												
Tecnología	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
7. ¿Cuenta Ud. con la tecnología adecuada para la siembra de la kiwicha?	9	16.4%	25	45.5%	15	27.3%	5	9.1%	1	1.8%	55	100%
8. ¿Tiene acceso Ud. a equipos modernos para la cosecha se la kiwicha?	14	25.5%	17	30.9%	20	36.4%	3	5.5%	1	1.8%	55	100%
Mano de obra	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
9. ¿Durante el proceso de producción de la kiwicha cuenta Ud. con mano de obra calificada?	14	25.5%	16	29.1%	18	32.7%	5	9.1%	2	3.6%	55	100%

10. ¿Se cuenta con la visita de técnicos especializados durante el proceso de crecimiento de la kiwicha?	17	30.9%	16	29.1%	15	27.3%	4	7.3%	3	5.5%	55	100%
Productos												
Calidad del producto	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
11. ¿La asociación se preocupa por actualizar la certificación de calidad que tienen?	5	9.1%	22	40.0%	15	27.3%	9	16.4%	4	7.3%	55	100%
12. ¿Su producción está controlada con respecto a las plagas?	8	14.5%	23	41.8%	14	25.5%	6	10.9%	4	7.3%	55	100%
Satisfacción del cliente	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
13. ¿Cuenta con clientes fijos para la venta de su cosecha?	5	9.1%	21	38.2%	16	29.1%	8	14.5%	5	9.1%	55	100%
14. ¿Tiene varias propuestas de posibles clientes que compren su cosecha?	13	23.6%	18	32.7%	16	29.1%	5	9.1%	3	5.5%	55	100%
CAPACIDAD DE EXPORTACIÓN												
Capacidad de fabricación												
Instalaciones	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
15. ¿La asociación cuenta con espacios para transformar el grano de la kiwicha?	27	49.1%	15	27.3%	7	12.7%	4	7.3%	2	3.6%	55	100%
Equipos	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
16. ¿Ud. tiene acceso a equipos que le permitan realizar una mejor producción de la kiwicha?	12	21.8%	13	23.6%	15	27.3%	10	18.2%	5	9.1%	55	100%
Administración y organización												
Habilidades	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
17. ¿La directiva de la asociación busca contactos para ofrecer la kiwicha?	12	21.8%	13	23.6%	15	27.3%	9	16.4%	6	10.9%	55	100%
18. ¿Cree Ud. que la directiva viene trabajando en actividades para poder realizar la exportación del grano de la kiwicha?	8	14.5%	13	23.6%	19	34.5%	8	14.5%	7	12.7%	55	100%
Información	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%

19. ¿Ud. como asociado recibe información relevante de la directiva sobre el mercado internacional y posibles clientes?	0	0.0%	0	0.0%	3	6.8%	11	25.0%	30	68.2%	44	100%
20. ¿Ud. tiene conocimiento sobre las actividades realizadas por la directiva en representación de la asociación?	0	0.0%	0	0.0%	6	13.6%	13	29.5%	25	56.8%	44	100%
Recursos financieros												
Capital operativo	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
21. ¿La asociación tienen acceso a recursos económicos para poder realizar sus actividades diarias?	23	41.8%	15	27.3%	9	16.4%	5	9.1%	3	5.5%	55	100%
22. ¿Se cuenta con apoyo de entidades financieras para poder realizar la exportación?	13	23.6%	15	27.3%	18	32.7%	5	9.1%	4	7.3%	55	100%
Investigación de mercado	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
23. ¿La asociación ha realizado estudios de mercado para conocer la demanda de la kiwicha en el extranjero?	15	27.3%	21	38.2%	11	20.0%	5	9.1%	3	5.5%	55	100%
24. ¿Se cuenta con datos acerca del mercado de kiwicha a nivel mundial?	11	20.0%	12	21.8%	17	30.9%	11	20.0%	4	7.3%	55	100%
Conocimientos técnicos												
Capacitación de la personas	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
25. ¿Se cuenta con programas de capacitación para la exportación?	25	45.5%	12	21.8%	11	20.0%	4	7.3%	3	5.5%	55	100%
26. ¿Ud. realiza cursos de capacitaciones relacionadas con los temas de exportación?	21	38.2%	15	27.3%	12	21.8%	5	9.1%	2	3.6%	55	100%
Conocimientos	Nunca		Casi nunca		A veces		Casi siempre		Siempre		Total	
	<i>f</i>	%	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
27. ¿Cree Ud. que la directiva conoce sobre los trámites necesarios para realizar la actividad de exportación?	20	36.4%	15	27.3%	10	18.2%	6	10.9%	4	7.3%	55	100%
28. ¿Cree Ud. que conoce lo suficiente para realizar la exportación de la kiwicha?	10	18.2%	14	25.5%	20	36.4%	6	10.9%	5	9.1%	55	100%

Anexo 06: Registro Fotográfico



Acopio de la kiwicha

Cosecha de la kiwicha



Uso de maquinaria para la cosecha de la kiwicha

Anexo 07: Validación de instrumentos