



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

**Distribución física internacional y competitividad en la micro
empresa en el callao 2021**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR:

Villar Martinez, Ronaldo Jordan (orcid.org/0000-0001-5095-9744)

ASESORA:

Dra. Patricia Maribel, Yllescas Rodriguez (orcid.org/0000-0002-42448167)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CALLAO-PERÚ

2022

Dedicatoria

A mis padres María Dolores y Jhonny Rafael, quienes con su amor, apoyo y paciencia me han permitido llegar a lograr una de las muchas metas que tengo. Gracias por motivarme a través de sus consejos que el esfuerzo y la perseverancia son importantes en la vida. Y la que me empuja a ser mejor persona día a día es mi novia. A Dios, Por la oportunidad de tener una familia increíble, por la vida, y porque día a día me bendice, Orientándome a no rendirme y seguir luchando por mis sueños, siendo él el pilar fundamental de inspiración.

Agradecimiento

Agradezco de corazón a mi madre , el motivo y razón más importante para lograr este objetivo en mi vida, su apoyo incondicional y sus jalones de oreja, para desarrollar mi tesis y culminarla exitosamente, a mi más leal fiel amiga athena mi perra que me acompañó en toda la trayectoria pero que ahora estará muy contenta mirándome desde el cielo, a mi padre que a pesar de muchos errores, siempre se preocupó por mí, A mi hermano que sepa que no hay imposibles en la vida y que lo que uno se propone con decisión y perseverancia se puede lograr, De la misma manera, un especial agradecimiento a la profesora, Patricia Yllescas por su disposición y orientación en el desarrollo de la presente investigación

INDICE DE CONTENIDO

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
INDICE DE CONTENIDO.....	iv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	8
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	8
3.2. Variables y operacionalización.....	10
3.3. Población, muestreo y muestra.....	10
3.4. Instrumentos y técnicas de recolección de datos.....	11
3.5. Procedimientos.....	15
3.6. Método análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos.....	17
IV. RESULTADOS.....	17
V. DISCUSIÓN.....	34
VI. CONCLUSIONES.....	35
VII. RECOMENDACIONES.....	36
REFERENCIAS.....	38
ANEXOS.....	41

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Listado de expertos	13
Tabla 2: Escala de Alfa de Cronbach	14
Tabla 3: Resumen de procesamiento de casos.....	14
Tabla 4: Resultados del análisis de confiabilidad de la variable Distribución Física Internacional	14
Tabla 5: Resumen de procesamiento de casos.....	15
Tabla 6: Resultados del análisis de confiabilidad de la variable Competitividad	15
Tabla 7: Resultados de la variable: Distribución física internacional.....	17
Tabla 8: Resultados de la primera dimensión Costos Razonables	18
Tabla 9: Resultados de la segunda dimensión Calidad	19
Tabla 10: Resultados la segunda variable Competitividad	20
Tabla 11: Resultados de la primera dimensión Productividad	21
Tabla 12: Resultados de la segunda dimensión Bienes y servicios	22
Tabla 13: Resultados de la tercera dimensión Costos unitarios	23
Tabla 14: Descripción de tablas cruzadas de las variables de distribución física internación y competitividad.....	24
Tabla 15: Resultados de las tablas cruzadas de las variables Distribución física internacional y competitividad.....	25
Tabla 16: Descripción de las tablas cruzadas de la variable Distribución física Internacional con la dimensión Productividad	26
Tabla 17: Resultados de las tablas cruzadas de la variable Distribución física internacional con la dimensión productividad.....	26
Tabla 18: Descripción de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Bienes y servicios.....	27
Tabla 19: Resultados de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Bienes y servicios.....	28
Tabla 20: Descripción de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión costos unitarios.....	29
Tabla 21: Resultados de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Costos unitarios.....	29
Tabla 22: Prueba de normalidad	31
Tabla 23: Correlaciones entre Distribución Física internacional y Competitividad ..	32

Tabla 24: Correlación entre costos razonables y competitividad.	33
Tabla 25: Correlacion entre calidad y competitividad.....	34

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Frecuencia grafica de la variable Distribución física internacional	18
Figura 2: Frecuencia grafica de la Costos razonables	19
Figura 3: Frecuencia grafica de la segunda dimensión Calidad	20
Figura 4: Frecuencia grafica de la variable Competitividad	21
Figura 5: Frecuencia Grafica de la primera dimensión Productividad	22
Figura 6: Frecuencia grafica de la segunda dimensión Bienes y servicios	23
Figura 7: Frecuencia grafica de la tercera dimensión Costos unitarios	23
Figura 8: Gráfico cruzado de las variables Distribución física internacional y Competitividad	25
Figura 9: Gráfico cruzado de la variable Distribución física inter con la dimensión Productividad	26
Figura 10: Grafico cruzada de la variable distribución física internacional con la dimensión bienes y servicios	28
Figura 11: Grafico de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional con la dimensión de costos unitarios.	30

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre la distribución física internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021 y como objetivos específicos: determinar la relación entre la distribución física internacional y la competitividad con la finalidad de tener un éxito con las estrategias planteadas. La investigación fue de tipo básico con un enfoque cuantitativo y de nivel relacional con un diseño no experimental transversal. La población estaba conformada por 25 trabajadores de la micro empresa. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, lo que se elaboró en base a cada variable que se estudió y se estableció su validez a través del juicio de expertos y se determinó su confiabilidad mediante el coeficiente Alfa de Cronbach.

Palabras claves: Distribución, competitividad, éxito, estrategias.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine the relationship between international physical distribution and competitiveness in microenterprises in Callao in 2021 and as specific objectives: to determine the relationship between international physical distribution and competitiveness in order to have a success with the proposed strategies. The research was of a basic type with a quantitative and relational level approach with a non-experimental cross-sectional design. The population was made up of 25 workers of the micro company. The data collection technique was the survey and the instrument was the questionnaire, which was developed based on each variable that was studied and its validity was established through expert judgment and its reliability was determined by Cronbach's Alpha coefficient.

Keywords: Distribution, competitiveness, success, strategies.

I. INTRODUCCIÓN

Con el transcurrir del tiempo la logística en las macros y micro empresas del todo el Perú han ido evolucionando, se originó en las épocas de los militares, que dicho sea de paso emana en Grecia en donde en aquella época los mismos comerciantes comenzaron a tener la necesidad de trasladar los productos, ya que para estos comerciantes significaba “lo lógico”, con el pasar del tiempo, grandes mercadillos comenzaron a surgir y a sí mismo su distribución lo cual se volvió más complicado de llevar. En los años 1901 se logró fomentar mejores estrategias, en función de que llegara a una logística inteligente, como la mejor gestión de bienes, las distribuciones físicas, cámara de frío, almacenaje y más.

Dicho sea de paso, en nuestra presente investigación uno de los problemas generales es demostrar, ¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la Competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?, así mismo también deseamos comprobar con problemas específicos saber, ¿Cómo se relaciona la Calidad con la distribución y competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?, y como segundo problema específico a conocer es, ¿Como se relaciona los Costos razonables con la distribución física internacional y la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021?

Una de las empresas más grandes, Amazon comenzó a emplear en su transporte productos internacionales, esta estrategia en la empresa concentró originalmente el last-mile con la finalidad de un enfoque eficaz en las ventas virtuales, de esta misma manera comenzaron a desarrollar la modalidad de una distribución física internacional, creciendo con una mejora continua de su logística y almacenaje, con la que brindan un servicio de calidad buscando que se les diferenciara. La empresa se percató de las pérdidas de tiempo de entrega en los países de destino, lo que analizaron fue una variedad en sobre costos y tiempos vergonzoso en los procesos, despachos y transporte. A si mismo ellos con estrategias logísticas lograron la mejora de sus procesos estudiando todos los componentes que comprende la competitividad como la distribución internacional así mismo el buen servicio de calidad y una optimización de tiempo en la entrega de la mano con la competitividad en el mercado donde se desarrolla.

En la situación actual de las competencias entre las micro empresas que encontramos en el sector público, nuestros objetivos generales y específicos son los de, determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021, como también los de, Determinar cómo se relaciona la Calidad con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021, y finalmente Determinar cómo se relaciona los Costos Razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021

En Gamarra, Grau o hasta en el mismo Centro de Lima, se encuentran una gran mercancías de MYPES, de las que muy reducidas realizan actividades internacionales, ya sea importación o exportaciones de bienes, sin embargo se tiene un concepto en almacenaje y estructuración local, de dicha manera una congregación de empresas se juntaron para arribar bienes consolidando así mismo una carga en un contenedor, todos se sumaron con sus productos para realizar dicha adquisición, se logró mediante el tarea de una sucursal de peso internacional.

Detrás de este pequeño esfuerzo de las empresas, está de la mano un conjunto de personas enfocadas en la logística, distribución y las mismas negociaciones para lograr el éxito y eficiencia de estas empresas, En base a ello queremos dar a conocer que las MYPES decidieron formar una asociación y también la distribución mejorando en la calidad de sus productos, mediante un operador logístico, con el chequeo de aquellos gastos que se lo pagamos llegada, despacho de su mercadería en la puerta de su almacén de la misma manera realizar la importación de esta materia prima. Debemos resaltar estas empresas fueron muy beneficiadas con estos procesos, por lo que a su vez pudieron acogerse a una exportación con unos menores precios y así sus mercancías no se verían afectadas ni perderían clientes por la capacidad que cuentan.

De suma importancia mencionar que las pequeñas y medianas empresas ya contratan a los operadores logísticos para un buen servicio y velar por la seguridad de los bienes, a ello la distribución física hace que ahora las empresas grandes se inclinen por la mejor opción optimizando costos y tiempo, con mejora en la tecnología, innovando con decisiones estratégicas con personas capacitadas y experiencia en el rubro y así lograr desarrollar mejores planes estratégicos con ventajas en competitividad a nivel nacional e internacionalmente y en conjunto de los costos, el

tiempo , el servicio y la calidad irán mejorando.

Por lo tanto, en el presente trabajo las micros y macros, queremos enseñar si nuestros hipótesis generales y específicos, que son demostrar si la Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021, como específicos tenemos, si la Calidad se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021, finalmente los Costos Razonables se relacionan positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021, de esta manera deban tener un estatus de competitividad elevado, por lo que ahora la demanda es tan grande que uno solo no bastaría, brindar un solo servicio, solo que dentro de la misma distribución internacional debe ser muy eficiente y eficaz, analizaremos varios puntos, calidad y servicio además estos mismos precios, por ello siendo primordial saber el tipo de motivo de su modalidad de vehículos, también dependerá de lo que el cliente pida y requiera. De que otra manera se le conoce en el sector peruano, pues se está conociendo y explotando mucho el comercio, los precios cada vez más elevados en el tema de carga terrestre, aéreo hasta marítimo ya que es un tanto imposible para las micros y macros empresas o mini empresarios que deseen crecer.

El (CNC) consejo nacional de competitividad, refiere en el país no cumple con un sistema lógico recomendado para lograr cubrir las prioridades de un mercado tan imprescindible como el empresarial, con la brecha de una buena infraestructura haciendo que los mismos gastos logísticos se desplacen de manera rápida, la mala organización de pocas vías de accesibilidad y también bajas obras con fin de minorizar esta brecha termina siendo un punto en contra en el país porque no llega a ser competitivo al 100%, tanto en distribución, en almacenaje y en transporte.

El Ministerio de economía y finanzas (MEF), indico el que la infraestructura en estos 5 años, dicho planeamiento emplea casi 60 nuevos proyectos que serán una inversión aproximadamente unos 27 millones de dólares, dicho detalle mencionado fue costeabas por relaciones públicas, con los proyectos mencionados fue un impulso en el crecimiento de cada año en el territorio peruano en los rubros de la logística, transporte, y todo el comercio internacional. En el presente año la brecha en las infraestructuras en el país ha sido 160,000 millones de dólares, propiamente dicho esto afecta a la economía del país considerable en los niveles de competitividad.

Debido a la diferencia la gran ayuda que genera el apoyo en la distribución en

la organización vuelve de prioridad aplicar la distribución física internacional en la micro empresa en el Callao en el 2021. De la misma manera mejorar los procesos en la entrega, despacho, almacenaje y de la misma forma se optimiza el servicio de calidad, optimizando tiempo y un buen trabajo siempre y cuando el cliente directo diga que sea o solicite y el buen control de calidad. Con la investigación presentada se quiere dar a conocer cómo las empresas basadas netamente en la logística puedan gozar de los beneficios cuando se aplique eficientemente los movimientos del comercio, distribución, logística en general, para a su vez un aumento en la competitividad: Por lo tanto, la presente información brindada quiere lograr responder esta pregunta ¿Cómo se relaciona la distribución y la competitividad en la micro empresa en el 2021?

Definitivamente, nuestro presente trabajo de investigación realizó el análisis objetivo determinada, así dar a conocer y saber si entre ambas variables existe alguna relación, además de ello se podrá conocer si la micro empresa tiene como principal función la competitividad dentro del rubro de la logística.

II. MARCO TEÓRICO

Se han elaborado diversos estudios a nivel internacional y nacional con referencias a llegadas a la competitividad y la distribución física internacional en la micro empresa en el Callao en el 2021.

Como antecedentes a un nivel internacional, Según Mondragón (2017) Refiere a los procesos logísticos cuales determina posicionar bienes en los mercados extranjeros, de la mano con negociaciones directas con los consumidores finales y/o los mismos exportadores e importadores. Dicha importación de esta labor más resaltante es poder optimizar tiempo, los mismos sobre costos y la propia calidad del servicio.

Seguidamente, Según Castro (2017) Refiere a las operaciones dichas se responsabilizan del traslado de un bien de su punto de origen hasta el almacén de destino, en tiempos óptimos y con la calidad de servicio muy eficiente. El artículo de Pietreanu (2019) Refiere que la distribución en plataforma fue organizada por un conjunto de aerolíneas para un rápido uso, para posteriores años, en diferentes agencias de viaje. Con el pasar de los tiempos, han mejorado, a su vez adquiridos y reorganizados por miembros de un grupo fidelizando alianzas con diferentes organizaciones con el fin de llevar la responsabilidad de una participación dentro de un mercado y satisfacer diferentes necesidades en los clientes.

Castellano (2015) Señala que son indispensables las operaciones, en los movimientos de bienes finalizados, inventariado desde el punto de entrega en desde su punto de partida u origen hasta el depósito aduanero de importador, con conceptos de Costos razonables, just in time, y la óptima calidad. (pag.27)

Escogimos a Castellanos porque el siguiente párrafo va de manera exacta a la variable, Distribución física internacional, con referencia a dos dimensiones el cual me ayudaría a emplear el instrumento de la medición, es la presente encuesta.

Para este tema se priorizo, lo que se le llama Just in time, A nivel local según Shinnosuke (2016), Se basa que esta teoría fue desarrollada en la empresa Toyota, tiempo después de las feroces bombas atómicas que había, dicha teoría está referida a cómo influye en optimizar tiempo en la entrega de los bienes, así misma cantidad, lugar de entrega y un mejor stock de los bienes el cual favorezca en los movimientos eficientes y un despacho rápido para sus mismo clientes.

El conjunto de las mismas operaciones se encuentra con la particularidad de solicitar ejecución secuencial, lo que le conocemos como DFI o Distribución física internacional, y de asegurarnos que no nos pasemos del tiempo tránsito. Los objetivos primordiales es como satisfacer a los clientes, en tiempo optimo y la calidad brindada; El objetivo trazado se trata de minorar estos sobre giros y controlar flujos en caja continuo ni interrumpido, con menores riesgos y con reduciendo tiempos.

Estos procesos refieren que las organizaciones cada día que pasa se concentran en su mercadería en el negocio y por rechazar a terceros no vinculas las operaciones. Este es el punto de partida para el servicio que han tenido tanto las funciones logísticas como sus propietarios, a los que se conoce como «Operadores Logísticos» (OL).

Los mismo operadores logísticos brindan el servicio de inventarios, confirmación en los mismos pedidos, las entregas, los envases, el propio embalaje, ya sea en picking o recogida, la re documentación de la ficha técnica del producto, el correcto chequeo de la revisión del producto, las facturaciones y las cobranzas, la misma atención de los reclamos y de la logística inversa, lo cual permite que el productor se enfoque más en más tiempo y más recursos para la tarea específica, dentro de la producción. Según Krugman (2017). Nos dice que la competitividad es la propia capacidad de las personas en desarrollar bienestar y un servicio que vayan de la mano con las con las necesidades en un mercado nacional o internacional, brindando unos mejores precios acorde de la propia productividad de la organización, velando por sus bienes y sus costos unitarios.

Según Porter, M (2018), Refiere que la competitividad en una empresa significa enfrentar a los competidores directos dentro del mismo mercado, lo que debería también es realizar estrategias competentes, las cuales pueden ayudar a mejorar sus costos unitarios y a su vez la cadena de valor que los representa.

Rubio y Baz (2015) Dicho refiere que puede realizar ventajas competitivas para una mayor llegada al mercado con mejores productos brindados, esta ventaja tiene que ver mucho con el tema de la oferta y demanda, brindando una calidad de servicio y así cualquier valor agregado que cuenten (p.15).

Seguidamente Manta (2019) comenta que los mismos factores estructurales son los llegan afectar al mismo sustento de en un pequeño, mediano y largo plazo y

tienden el enfoque de la producción, esta calificación e innovaciones de los bienes.

Escogimos la definición de Krugman, donde cita el párrafo de manera más exacta a la variable de Competitividad, medidos por 3 dimensiones bienes y servicios, productividad y costos unitarios, los cuales nos permitirán confeccionar la encuesta para la medición correcta.

Se escogió dicha teoría por la variable, en la competitividad en ventaja referente a (Porter, M y Zapata, G, 2017) Refiere que una ventaja competitividad se dirige en la mejora de los costos, usando la negociación pertinente, un embalaje eficiente, ya que permite bajar costos de unos mismos recursos, un mismo conjunto los cuales generan bienes diferenciados.

Las estrategias empresariales competitivas establecen las bases de cómo llevar los procesos de la logística. La Competitividad es sustentada en planes de posición en el mercado (Con que productos, clientes a servir, y la correcta manera de distribuir recursos en los negocios).

Michael Porter presenta tres formas básicas para competir:

- a)** Contar con bajos precio, realizar la producción a menor precio así el comerciante, para evaluar si favorece que el ahorro se vea reflejado o no al precio final.
- b)** Brindar diferentes productos en la competencia con un valor agregado.
- c)** Elegir un mercado donde haya mucho comercio para que sea posible competir.

Finalmente podemos inferir en la utilización de competencias en la logística se ha acoplado con el pasar del tiempo en conjunto con la implementación de procesos con control, la distribución física, una continua mejora de la calidad del servicio, el almacenaje y buenas prácticas que ejecuta, en el cual se toma como referencia que todas las empresas logísticas que mueven el mundo, se encuentren físicamente en competitividad para así poder llegar a ser las mejores localmente. Los microempresarios se caracterizan por un alto nivel de emprendimiento, habiendo sentido inspiración y base fundamental suficiente en más de una vez para mejorar sus oportunidades de negocio, que es otra característica, la búsqueda constante de información y tendencias, que también es importante para la mejora continua de toda empresa logística.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Esta presente investigación del trabajo realizado básicamente, se basa en la formulación de nuevas teorías o antiguas y de esa forma, modificarlas para demostrar la veracidad y concordancia de nuestro trabajo.

De acuerdo a Cerda (2010) indica que: “Definimos que en la investigación datos o información en total de los aspectos operativos dentro del procesos cuantitativos o cualitativos, por ellos cuando nos referimos a investigación frecuente y recurrente mencionamos que una metodología son varios aspectos generales que influyen mucho en tu mismo desarrollo de tu trabajo, sin contraponer un solo carácter práctico, aumentar las teorías científicas, en el desarrollo de los mismos conocimientos donde se lleva relación al tomar clases, proyectos , objetivos estratégicos y el nivel de experiencia de los investigadores.” (p. 56).

El trabajo es de nivel relacional ya que busca analizar la coherencia entre las variables distribución física internacional y competitividad en la micro empresa en el callao 2021.

Baena (2017) Asimismo, busca modificar y reconocer aspectos reales. Por lo tanto, (CONCYTEC), Consejo nacional de ciencia tecnología o innovación tecnológica, “El trabajo de investigación realizado esta conducida para entender de la ciencia científica, cuales están acostumbrados a determinar y proteger unas grandes necesidades específicas”. (2018, p. 65)

También, el trabajo fue realizado a base de factores del enfoque cuantitativo, esto que obtuvo a través de recolección de datos que se ven reflejados por una sucesión numeral, planificado mediante el estudio por la examinación para comprobar la hipótesis.

Bonilla (2016) Encontramos en dicho enfoque que al basarnos en los diferentes paradigmas siendo positivas ya que siendo de suma importancia y de interés sea la medición y cuantificación ya que, gracias a la medición propiamente dicha, ayudara a obtener mejores tendencias, para fomentar hipótesis nuevas y construir innovadoras teorías. Estas son básicamente figuras que se miden

mediante estrategias estadísticas para examinar la información obtenida y siendo el enfoque estadístico que tiene como herramienta para la cuantificación.

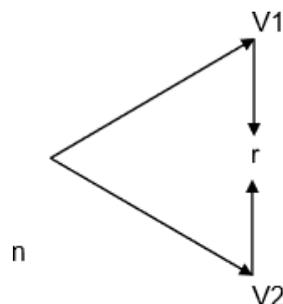
El diseño de investigación que se escogió para este trabajo es el no experimental ya que las variables siguen como tal sin sufrir alteraciones, los efectos son lo único que se vería reflejado por los datos que se obtuvieron por la muestra.

Kerlinger y Lee (2018) “Refiere que una investigación no experimental es una búsqueda empírica y sistemática donde el científico no posee el control de dichas variables ya que son independientes, y esto se debe a las manifestaciones ocurridas por lo que son inherentes no manipulables” (p. 19).

También, el trabajo sería transversal porque se realizaría la recolección de datos en un solo tiempo.

Pérez (2020) confirma que: “El corte transversal de una investigación es recolectar la información por único momento el cual sus resultados serán utilizados para exponer las circunstancias en ese instante característico” (p. 405).

El orden coherente de la distribución física internacional y la competitividad, situados con un tipo correlacional es:



En el esquema:

Impacto en el desarrollo de dicha micro empresa del sector logístico en lima y callao 2021.

V1: Distribución física internacional

V2: Competitividad

r: Relaciónese entre las variables.

3.2. Variables y operacionalización

Al referirnos a distribución física internacional de mercancías conjuntamente se refiere a actividades realizadas por la misma empresa con el fin de trasladar sus bienes culminados desde la producción hasta el consumidor final. En esta idea interviene la distribución logística como la distribución comercial. (Domingo, 2016).

Como definición conceptual de competitividad, es una capacidad de organización o grupo de personas que desarrollan ventajas competitivas respecto a los consumidores. Sacando la conclusión en una posición destacada dentro de su mismo entorno, competitividad general está basada en ventajas competitivas (Bonilla, 2013)

Por último, como definición operacional de distribución y competitividad tenemos que es un modo de internacionalización para una micro empresa que quiere expandirse en el extranjero en la logística. Ofrecer calidad de servicio, un trato cordial y respetuoso, sacar adelante la satisfacción del cliente (Martínez, 2015).

3.3. Población, muestreo y muestra

En la investigación realizada tomamos de referencia una población de 25 trabajadores del sector logístico en el callao en el año 2021,

Arias (2016) se refiere a población como “Un grupo conjunto de características finitas o infinitas siendo elementos, para ello lo cual son conclusiones extensivas de la propia investigación. Siendo limitada por problemas y objetivos del mismo estudio.

Seguidamente para la muestra de igual forma sería conformado por 25 trabajadores representantes de la empresa logística a cargo, se utilizará la muestra no probabilística. Arias (2016) Se refiere “Subconjunto finitamente que representan una población extraída a la que es accesible”. La manera siguiente, ¿a qué nos referimos con muestra de investigación?, Dicha muestra es el subconjunto de población que es estudiado a fondo.

Continuando con el tipo de muestra, esta usará por conveniencia el

muestreo ya que las elecciones no dependen de si es representativa o no es representativa de la población, el muestreo se realizará mediante encuestas a los 25 trabajadores de la micro empresa logística. Martínez (2018) indica que las circunstancias que pueden ser incluidas, son seleccionadas conscientemente. Esto se basa en los sujetos y su facilidad y cercanía para el investigador.

Para el criterio de inclusión se consideraron a las 25 trabajadoras del sector logístico, estas empresas que retomaron sus labores en plena crisis sanitaria, los dueños de las micros que lograron incrementar sus productividades gracias al uso del comercio electrónico y distribución como fuente de apoyo para su negocio.

Por último, para el criterio de exclusión se consideraron a las micros del sector logístico en el callao, que tengan la condición de no habido, es decir jefes de las micros empresas que tuvieron que cerrar su negocio debido al acontecimiento de crisis del Covid-19, integró a principios del año 2020 y al dueño de las micro del sector logístico que no pudieron realizar las encuestas elaboradas.

Criterio de inclusión: Trabajadores y terceros de la empresa en donde se estudió cuentan con nociones en los trabajos que desempeñan dentro del establecimiento.

Criterios de exclusión: Terceros no laboran dentro de la micro organización que se está estudiando y no cuentan con el correcto conocimiento de los trabajos que se hacen en la organización.

3.4. Instrumentos y técnicas de recolección de datos

Técnica

En esta investigación utilizamos como técnica las encuestas que se hizo 25 colaboradores de la micro organización en el callao, con el fin determinar niveles de dirección por dichos valores y en niveles de implementar el proceso de la contratación del personal en una empresa, así como también utilizamos el cuestionario.

Instrumento

Como instrumento como se mencionó en el cuadro de operacionalización de variables puesto en anexos esto fue evaluado con la escala de Likert, para estudiar a las variables, Según Lee (2019) para la recolección de datos se debe actuar

fundamentalmente con tres puntos que son el análisis de las encuestas y los cuestionarios hacia las personas que se encuentran dentro del margen de estudio.

El presente cuestionario que se aplicó en este trabajo cuenta con 2 dimensiones que viene de la primera variable Distribución Física Internacional, las cuales son:

- Costos razonables
- Calidad

El cuestionario esta medido por Escala de Likert lo cual sus puntuaciones van desde “Nunca “, “Casi Nunca “, “A veces “, “Casi siempre “y “Siempre “.

Dimensiones	Ítems	Niveles	Puntuaciones
Costos razonables	01-06	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5
Calidad	07-09	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5
Distribución física			
Internacional	01-09	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo el cuestionario cuenta con 3 dimensiones más que son de la segunda variable Competitividad, las cuales son:

- Productividad
- Bienes y Servicios
- Costos unitarios

Dimensiones	Ítems	Niveles	Puntuaciones
Productividad	01-06	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5

Bienes y Servicios	07-09	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5
Costos Unitarios	10-12	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5
Competitividad	01-12	<i>Baja, mediana, alta</i>	1-5

Fuente: Elaboración propia.

Validez

Para la validez se conformará grupo de 3 jueces expertos que estén relacionados con el tema de la distribución física internacional y la competitividad. Villegas (2018) menciona lo siguiente: para que una investigación sea considerada confiable debe tener un resultado de alto nivel de validez.

Tabla 1: *Listado de expertos*

Experto
Mg. Oscar Zavala Zavala
Dr. Gustavo Castillo Heredia
Mg. Dante Quispe Farfán

Nota.

Confiabilidad

La presente investigación aplico un coeficiente de alfa de Cronbach así determinaremos un nivel estable de consistencia con instrumentó subdesarrollados, total variabilidad y una específica homogeneidad, Realizamos una prueba piloto a 25 personas de la empresa para la aplicación y determinar los coeficientes determinados

en los instrumentos.

Se procedió con una prueba piloto a 10 representantes de la micro empresa en el callao. La finalidad fue demostrar la confiabilidad del instrumento por lo cual se procedió con la prueba estadística de alfa de Cronbach cuyo valor fue ,826 con la variable de Distribución Física Internacional y ,852 para la variable Competitividad, resultados que son cercanos al 1 lo que demuestra un nivel de confiabilidad alto. De acuerdo con Escalona (2017), las medidas directas son aquellas que muestran un valor positivo para la precisión dimensional hasta cuando se pueda probar lo contrario. Se recomendó asegurar la precisión, la medición del instrumento mediante pruebas piloto, ya que ni el instrumento ni la técnica utilizada requieren una verificación especial de sus resultados (p.20).

Tabla 2: *Escala de Alfa de Cronbach*

<i>Escala de Alfa de Cronbach</i>	
Rango	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy baja

Tabla 3: Resumen de procesamiento de casos.

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	10	100,0

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

Tabla 4: *Resultados del análisis de confiabilidad de la variable Distribución Física Internacional*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,826	25

Se observa que en cuadro 3 y 4 calculando la misma prueba del coeficiente alfa de Cronbach resulto ,826 refiriendo el instrumento tiene un nivel favorable para que de paso sea aplicado en esta presente investigación.

Tabla 5: *Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	10	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	10	100,0

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

Tabla 6: *Resultados del análisis de confiabilidad de la variable Competitividad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,852	25

Estos cuadros 5 y 6 podemos observar que al calcular del coeficiente de alfa de Cronbach arrojo ,852 indicando que el instrumentó tiene un nivel exitoso para aplicarlo en el trabajo investigado.

3.5. Procedimientos

Dicho estudio fue realizado con el correspondiente permiso a la gerencial de la empresa, utilizado para el presente proyecto de investigación es Google Forms, que es una herramienta proporcionada por Google de manera gratuita. Para utilizar esta funcionalidad solo tenemos que crear una cuenta de Gmail y podemos acceder a todas las funciones que nos ofrece Google, en este caso a los Formularios ya que está orientado a la implementación de tablas, cuestionarios, encuestas y entrevistas.

Nos permite realizar encuestas a las personas, porque se puede utilizar de

manera virtual y así se evita el desorden y el caos, siguiendo todas las medidas preventivas impuestas por el gobierno.

El gran desarrollo de este trabajo de investigación implica el uso de herramientas de acuerdo al tamaño de los trabajadores y una muestra ya establecida, luego se realiza análisis de dicha información para llegar a conclusiones luego de comparar el contexto, Conforme las personas completan el cuestionario, estas respuestas se confidencian automáticamente en la base de datos creada en Drive, mostrándonos un gráfico de todas las respuestas como un porcentaje, También nos da la opción de exportarlo a Excel si queremos, lo cual es muy beneficioso.

Mallery y George (2016) refiere que es una poderosa herramienta para determinar cualquier tipo de análisis o datos aplicando las redes de ciencias sociales estas mismas ciencias ya sean naturales o en el mismo entorno de los negocios. Por lo tanto, suponiendo que el análisis es el lenguaje de datos de una investigación.

3.6. Método análisis de datos

Este método serían las encuestas antes mencionadas con método cuantitativo que se da ingresando los resultados en el programa Excel que luego serán procesadas en el programa SPSS, como resultado final tenemos el siguiente análisis: volumen de descripción. Posteriormente, en esta sección, se realizaron diversas funciones como análisis de datos, recolección, clasificación y otras, todas orientadas a ver la relación de las dos variables en estudio, a nivel de estadística descriptiva. A nivel de estadística inferencial mediante comparación de muestras e hipótesis de las dos variables estudiadas, se ha descifrado el número total de singularidades en la población.

Estadística Descriptiva

Es la rama que proporciona condiciones de aprendizaje que ayudan a un correcto desarrollo de potencialidades y capacidades cognitivas, así mismo aplican ciertas costumbres para un buen proceso de investigación sobre problemáticas existentes, de la misma manera planear proyectos sociales y herramientas que ayudan a recopilar, realizar y organizar información precisa (Aponte, C. 2018).

Estadística Inferencial

Se enfoca en tomas de realizaciones y decisiones con las que generalizamos características acerca de las observaciones cuya base de información llegue a ser incompleta o sea parcial, considerando referencias referentes a un producto o posiciones ante temas particulares (Porrás, A. 2020).

3.7. Aspectos éticos

Dicho trabajo contemplo unificando conductas y principios que son aceptables para una investigación correcta, aplicando el APA 7, para las citas teniendo en cuenta al auto y los años, para un mejor entendimiento, como los antecedentes, el marco teórico y la realidad problemática, para culminar estos datos de los miembros encuestados, los procedimientos en la empresa, púes se manejó totalmente confidencialidad.

IV. RESULTADOS

En este punto precisaremos la muestra de dichos resultados obtenidos, así mismo permitiendo definir si existe relación exitosa entre ambas variables y dimensiones de acuerdo al objetivo general y específicos.

4.1. Análisis descriptivo:

Acto seguido, mostramos las vivas pruebas realizadas que permitieron definir esta relacion existente entre la variable 1: Distribución física internacional 2: competitividad, de esta manera se logra analizar la hipótesis general planteada.

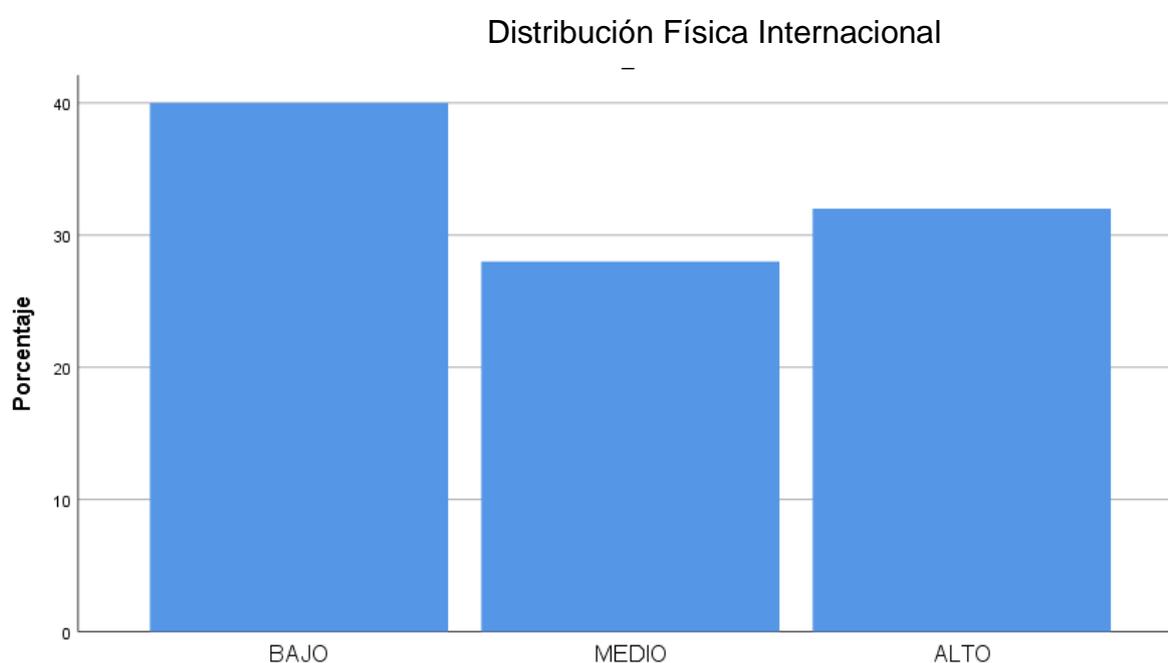
Tabla 7: Resultados de la variable: *Distribución física internacional.*

<i>Distribución física</i>			
		Porcentaje	Porcentaje
Frecuencia	Porcentaje	válido	acumulado

Válido	BAJO	10	40,0	40,0	40,0
	MEDIO	7	28,0	28,0	68,0
	ALTO	8	32,0	32,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Fuente: SPSS

Figura 1: Frecuencia grafica de la variable *Distribución física internacional*



En la tabla 7, figura 1 se visualiza estos 25 trabajadores el 32,0% (25 encuestados) considerando la distribución física internacional es alta, de la misma manera el 28,0% (25 encuestados) creen que es medio y por finalmente el 40,0% (25 encuestados) considera siendo bajo, refleja así que la distribución física internacional es alta – bajo entre los trabajadores.

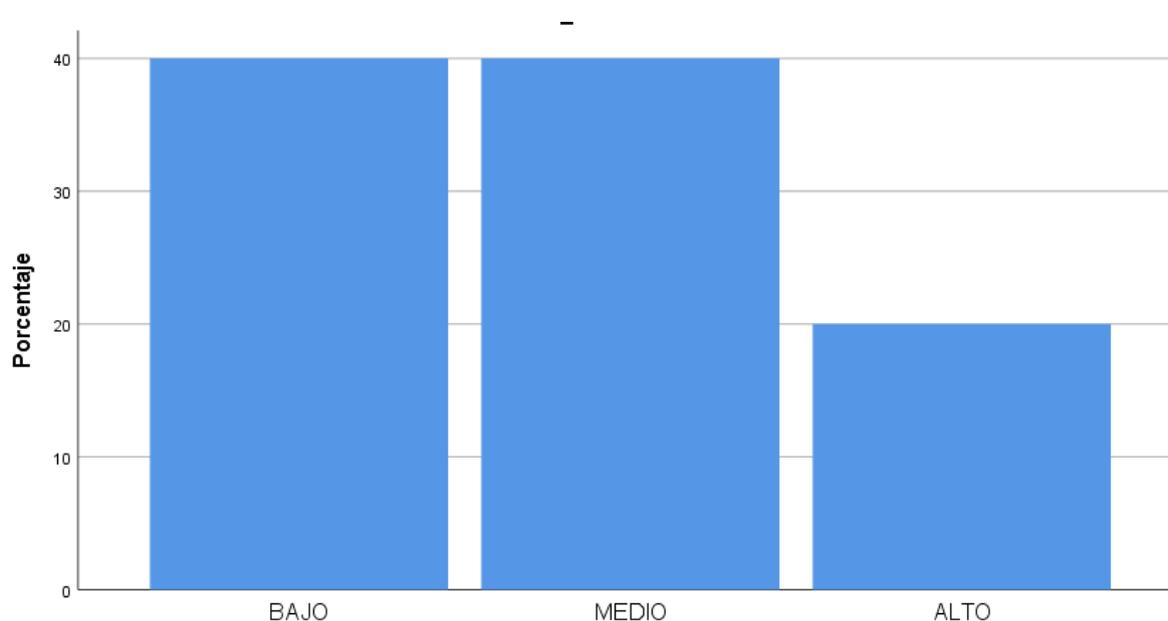
Dimensión 1 de la variable distribución física internacional: Costos Razonables

Tabla 8: Resultados de la primera dimensión *Costos Razonables*

COSTOS RAZONABLES					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	40,0	40,0	40,0
	MEDIO	10	40,0	40,0	80,0
	ALTO	5	20,0	20,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Fuente: SPSS

Figura 2: Frecuencia grafica de la Costos razonables

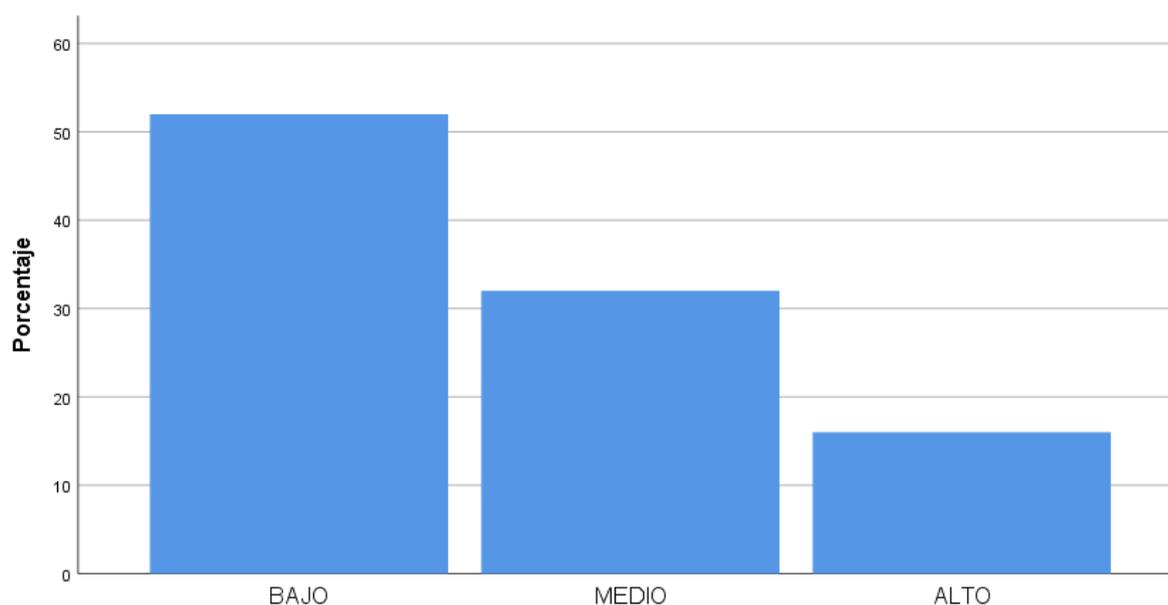


En la tabla 8, figura 2 se visualiza que 25 trabajadores el 20,0% (25 encuestados) creen que los Costos Razonables es alta, de la misma manera el 40,0% (25 encuestados) considera término medio y por finalmente el 40,0% (25 encuestados) considera esto bajo, detallando así que los Costos Razonables es media – bajo entre los trabajadores.

Tabla 9: Resultados de la segunda dimensión Calidad

CALIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	13	52,0	52,0	52,0
	MEDIO	8	32,0	32,0	84,0
	ALTO	4	16,0	16,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Figura 3: Frecuencia grafica de la segunda dimensión Calidad



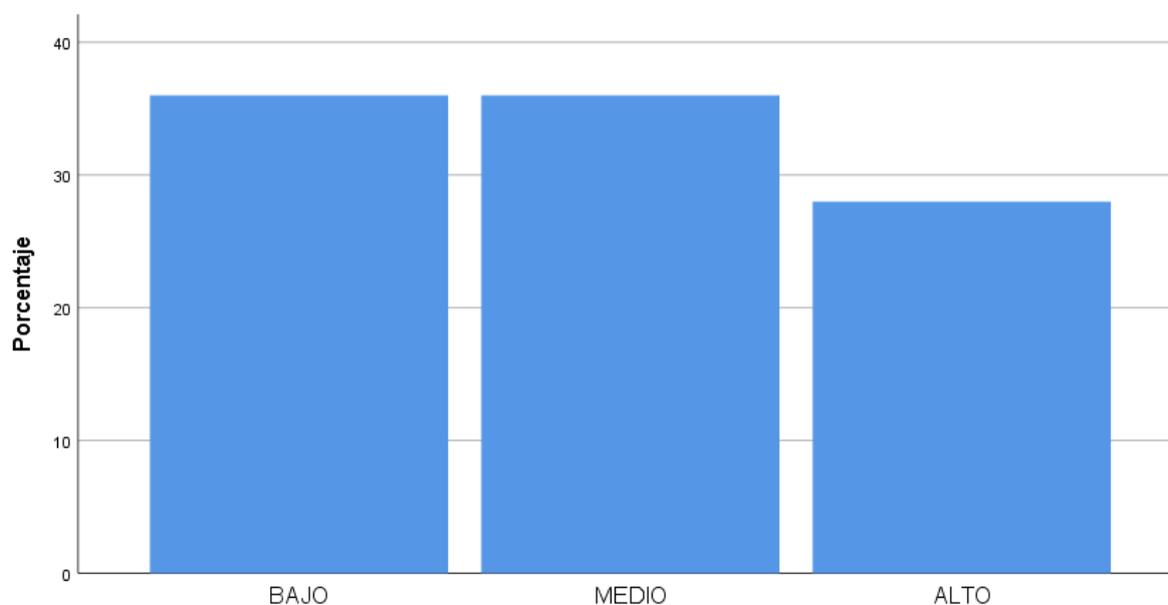
En la tabla 9, figura 3 se demuestra que los 25 trabajadores el 16,0% (25 encuestados) creen que la Calidad es alta, dicho sea de paso, el 32,0% (25 encuestados) refieren que es medio y finalmente el 52,0% (25 encuestados) considera siendo bajo, detallando así que esta Calidad es media – bajo entre los trabajadores.

Tabla 10: Resultados la segunda variable Competitividad

COMPETITIVIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	9	36,0	36,0	36,0

MEDIO	9	36,0	36,0	72,0
ALTO	7	28,0	28,0	100,0
Total	25	100,0	100,0	

Figura 4: Frecuencia grafica de la variable Competitividad



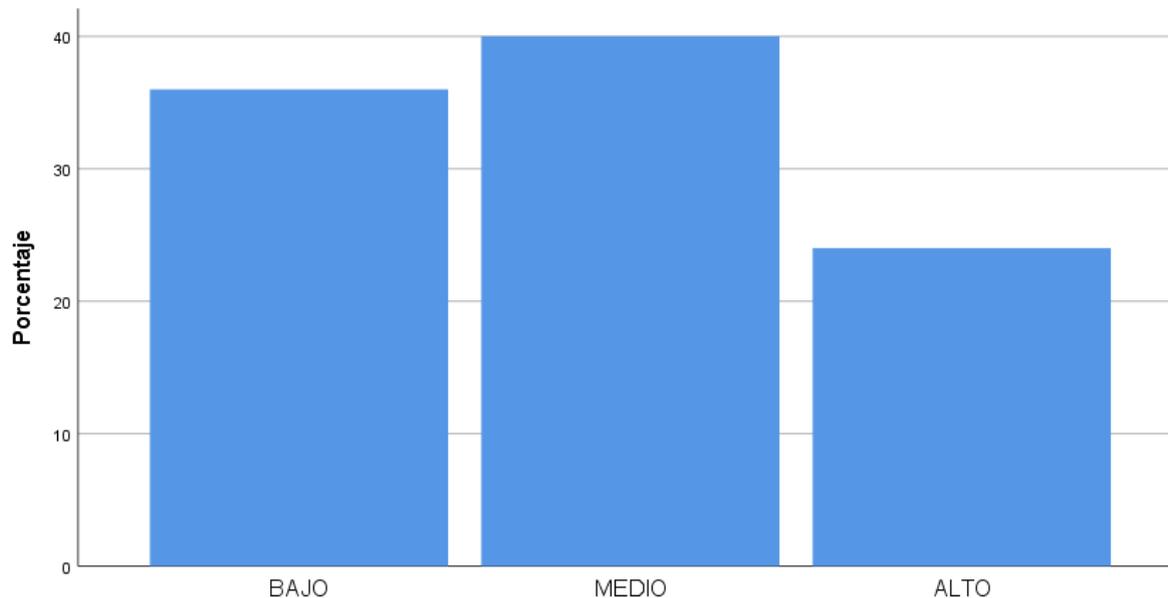
En la tabla 10, figura 4 demuestra que de los 25 trabajadores el 26,0% (25 encuestados) piensan que Competitividad es alta, lo cual el 36,0% (25 encuestados) refieren siendo medio y finalmente el 36,0% (25 encuestados) consideran es bajo, determinando así que Competitividad es media – bajo entre los trabajadores.

Tabla 11: Resultados de la primera dimensión Productividad

PRODUCTIVIDAD					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	9	36,0	36,0	36,0
	MEDIO	10	40,0	40,0	76,0
	ALTO	6	24,0	24,0	100,0

Total	25	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Figura 5: Frecuencia Grafica de la primera dimensión Productividad

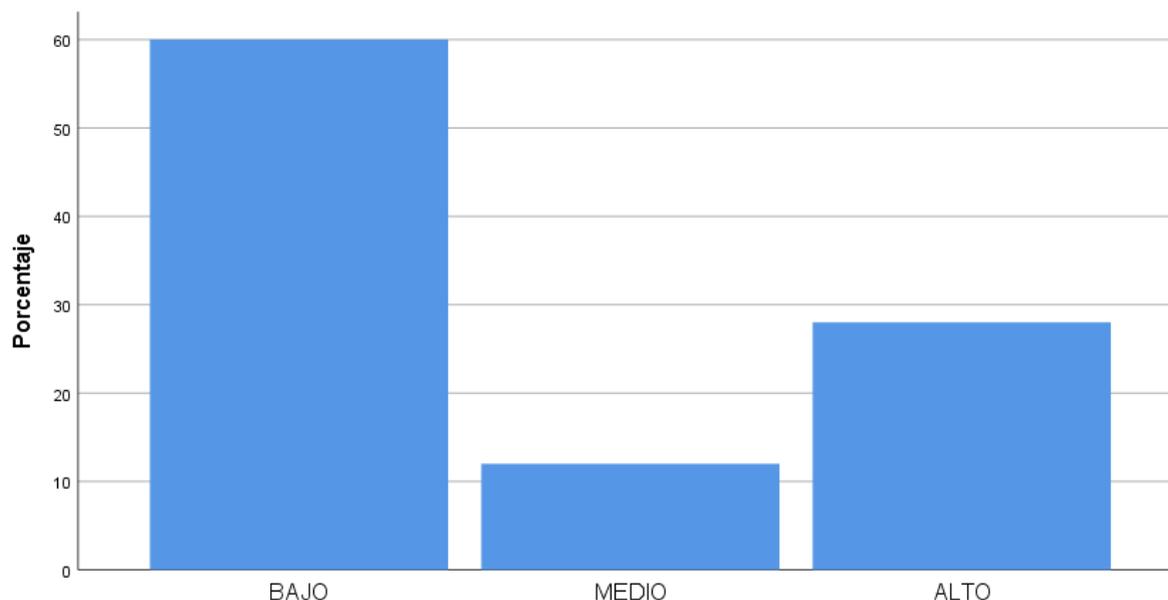


En la tabla 11, figura 5 se demuestra que los 25 trabajadores el 24,0% (25 encuestados) piensan que Productividad es alta, por lo tanto, el 40,0% (25 encuestados) creen que es medio y finalmente estos 36,0% (25 encuestados) considera esto bajo, determinando así que esta Productividad es media – bajo entre los trabajadores.

Tabla 12: Resultados de la segunda dimensión Bienes y servicios

BIENES Y SERVICIOS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	15	60,0	60,0	60,0
	MEDIO	3	12,0	12,0	72,0
	ALTO	7	28,0	28,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Figura 6: Frecuencia grafica de la segunda dimensión Bienes y servicios

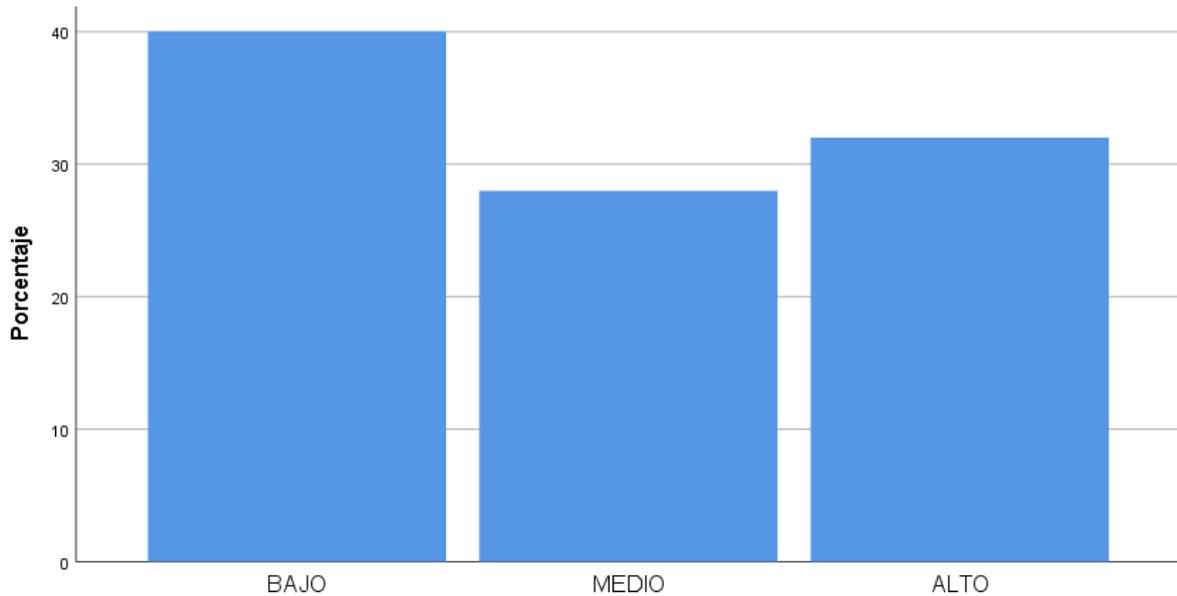


En la tabla 12, figura 6 demostramos que 25 trabajadores el 28,0% (25 encuestados) creen que los bienes y servicios es alta, por lo tanto, el 12,0% (25 encuestados) considera que medio y finalmente 60,0% (25 encuestados) considera que es bajo, dando a conocer así que los Bienes y Servicios es alto – bajo en conjunto de los trabajadores.

Tabla 13: Resultados de la tercera dimensión Costos unitarios

COSTOS UNITARIOS					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	40,0	40,0	40,0
	MEDIO	7	28,0	28,0	68,0
	ALTO	8	32,0	32,0	100,0
	Total	25	100,0	100,0	

Figura 7: Frecuencia grafica de la tercera dimensión Costos unitarios



En la tabla 13, figura 7 demostramos que los 25 trabajadores el 32,0% (25 encuestados) creen que los Costos Unitarios es alta, de la misma manera 28,0% (25 encuestados) considera que es medio y finalmente el 40,0% (25 encuestados) considera bajo, demostrando que los Costos Unitarios son alto – bajo conjuntamente con los trabajadores.

4.2 Análisis descriptivo bivariado

Tabla 14: Descripción de tablas cruzadas de las variables de distribución física internación y competitividad

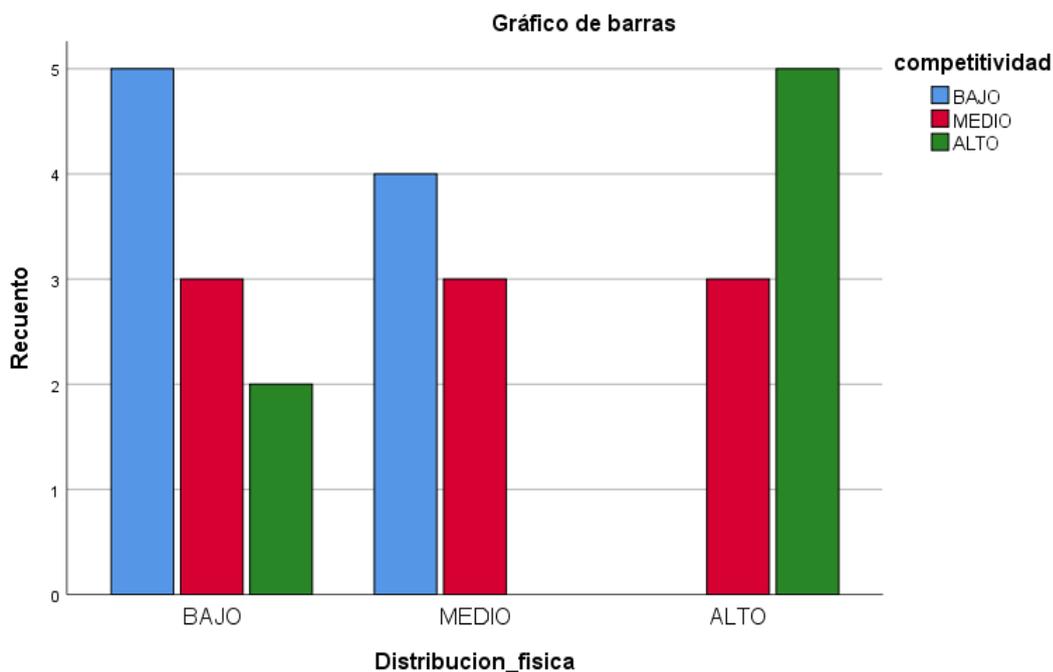
RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE CASOS						
	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Distribución física inter.	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%
Competitividad.						

Nota: SPSS

Tabla 15: Resultados de las tablas cruzadas de las variables Distribución física internacional y competitividad.

		competitividad			Total	
		BAJO	MEDIO	ALTO		
Distribución física	BAJO	Recuento	5	3	2	10
		% del total	20,0%	12,0%	8,0%	40,0%
	MEDIO	Recuento	4	3	0	7
		% del total	16,0%	12,0%	0,0%	28,0%
	ALTO	Recuento	0	3	5	8
		% del total	0,0%	12,0%	20,0%	32,0%
Total		Recuento	9	9	7	25
		% del total	36,0%	36,0%	28,0%	100,0%

Figura 8: Gráfico cruzado de las variables Distribución física internacional y Competitividad



En la Sig. tabla 15 y figura 8 de forma agrupada el 20,0% refiere contar con un rango alto, un 28,0 refiere estar ubicado en un rango medio y un 36,0% indica que se encuentran en un posicionamiento bajo entre Distribución física internacional y

Competitividad. Del punto de partida podemos decir que, si existe una relación estable entre Distribución Física Internacional y competitividad, refiriendo un buen uso de estrategias de competitividad, como en la Distribución Física Internacional.

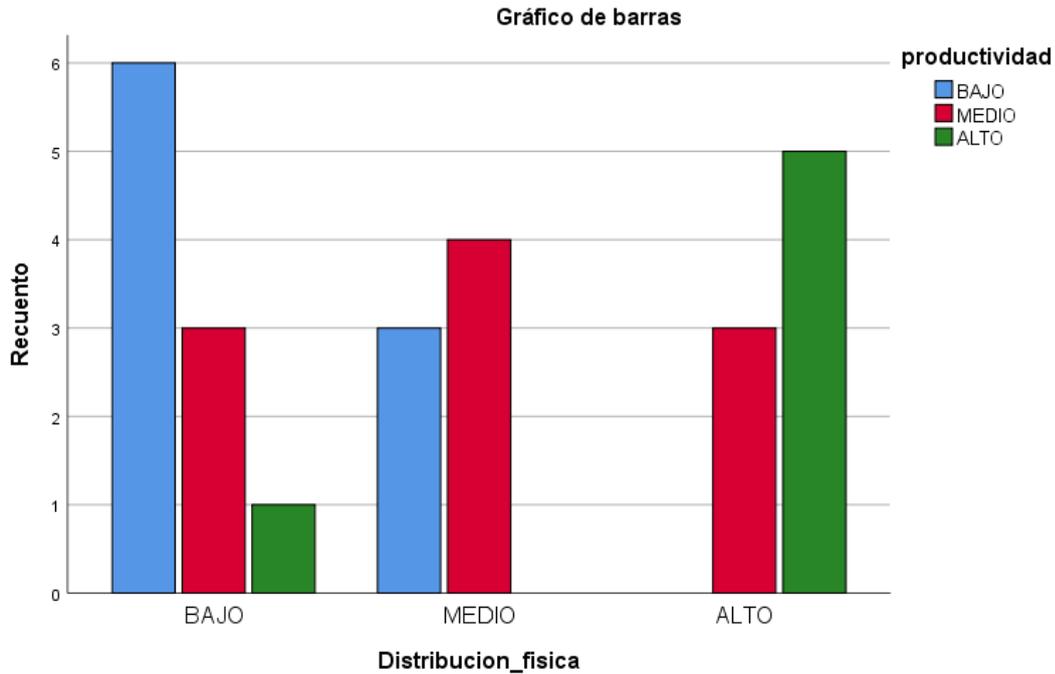
Tabla 16: Descripción de las tablas cruzadas de la variable Distribución física Internacional con la dimensión Productividad

RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE CASOS						
	CASOS					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Distribución física inter. productividad	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%

Tabla 17: Resultados de las tablas cruzadas de la variable Distribución física internacional con la dimensión productividad

TABLA CRUZADA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTER - PRODUCTIVIDAD						
			PRODUCTIVIDAD			Total
			BAJO	MEDIO	ALTO	
Distribución física inter.	BAJO	Recuento	6	3	1	10
		% del total	24,0%	12,0%	4,0%	40,0%
	MEDIO	Recuento	3	4	0	7
		% del total	12,0%	16,0%	0,0%	28,0%
	ALTO	Recuento	0	3	5	8
		% del total	0,0%	12,0%	20,0%	32,0%
Total	Recuento	9	10	6	25	
	% del total	36,0%	40,0%	24,0%	100,0%	

Figura 9: Gráfico cruzado de la variable Distribución física inter con la dimensión Productividad



En la Sig. tabla 17 y figura 9 de forma agrupada el 24,0% refiere contar con un rango alto, un 28,0 refiere estar ubicado en un rango medio y un 40,0% indica que se encuentran en un posicionamiento bajo entre Distribución física internacional y Productividad. Del punto de partida podemos decir que, si existe una relación estable entre Distribución Física Internacional y Productividad, refiriendo un buen uso de estrategias de en definición de la productividad, como en la Distribución Física Internacional.

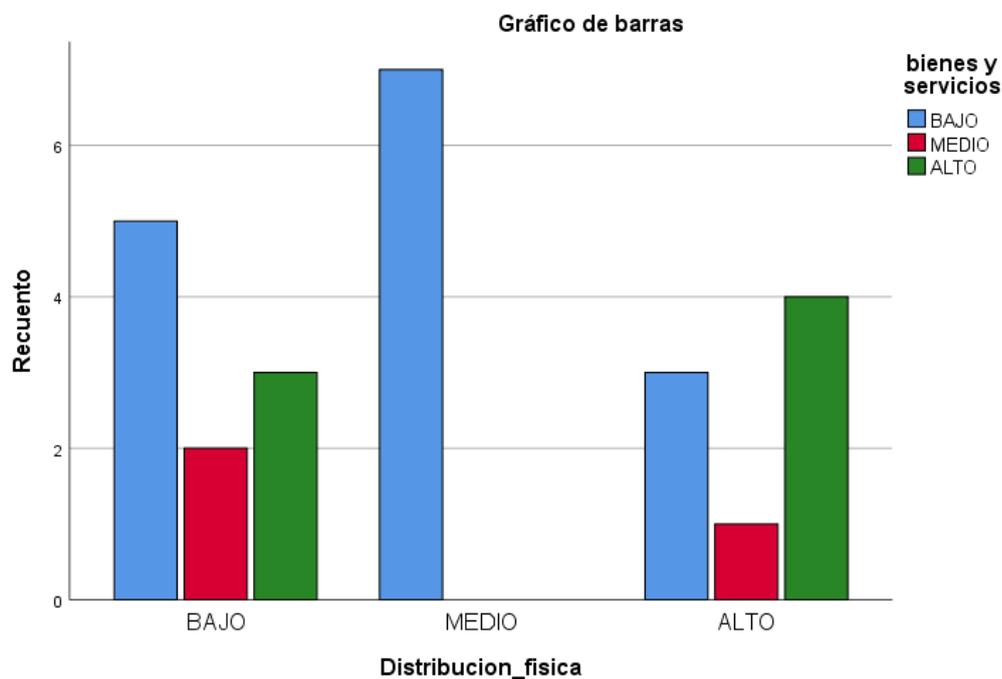
Tabla 18: Descripción de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Bienes y servicios.

RESUMEN DE PROCESAMIENTO DE CASOS						
	CASOS					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Distribución física inter. bienes y servicios	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%

Tabla 19: Resultados de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Bienes y servicios.

TABLA CRUZADA DISTRIBUCIÓN FÍSICA - BIENES Y SERVICIOS						
		BIENES Y SERVICIOS				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
DISTRIBUCIÓN FÍSICA	BAJO	Recuento	5	2	3	10
		% del total	20,0%	8,0%	12,0%	40,0%
	MEDIO	Recuento	7	0	0	7
		% del total	28,0%	0,0%	0,0%	28,0%
	ALTO	Recuento	3	1	4	8
		% del total	12,0%	4,0%	16,0%	32,0%
Total	Recuento	15	3	7	25	
% del total		60,0%	12,0%	28,0%	100,0%	

Figura 10: Grafico cruzada de la variable distribución física internacional con la dimensión bienes y servicios



En la Sig. tabla 19 y figura 10 de forma agrupada el 20,0% refiere contar con un rango alto, un 28,0 refiere estar ubicado en un rango medio y un 60,0% indica que se encuentran en un posicionamiento bajo entre Distribución física internacional y

Bienes y Servicios. Del punto de partida podemos decir que, si existe una relación estable entre Distribución Física Internacional y Bienes y servicios, refiriendo un buen uso de estrategias de en definición de bienes y servicios, como en la Distribución Física Internacional.

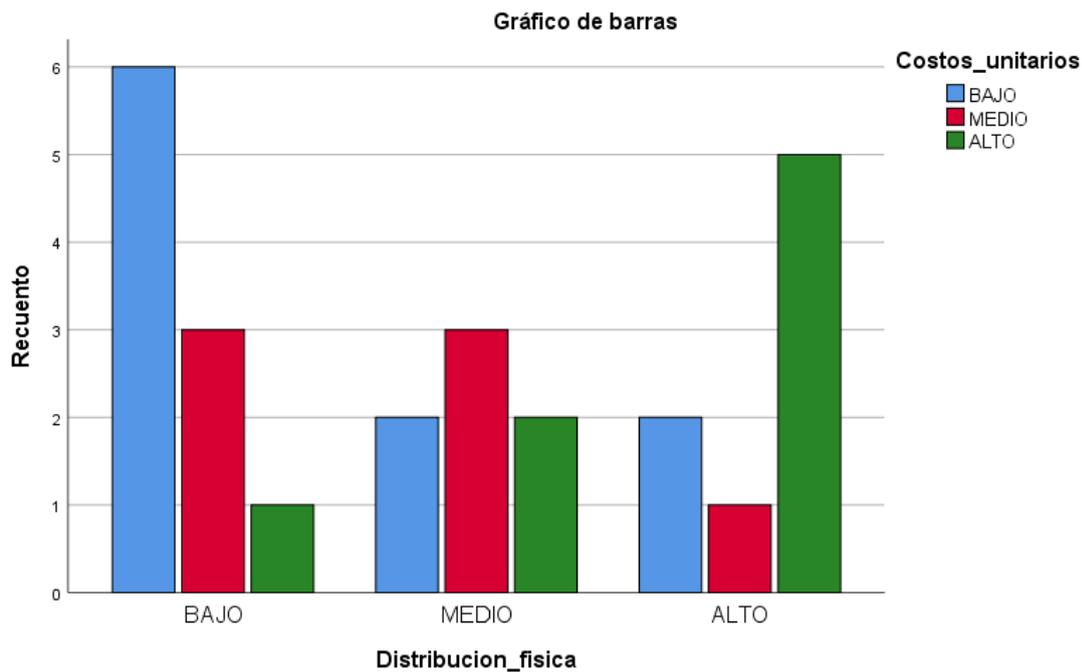
Tabla 20: Descripción de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión costos unitarios.

Resumen de procesamiento de casos						
	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Distribución física inter.	25	100,0%	0	0,0%	25	100,0%
Costos unitarios						

Tabla 21: Resultados de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional y la dimensión Costos unitarios.

Tabla cruzada Distribución física inter – Costos unitarios						
			COSTOS UNITARIOS			Total
			BAJO	MEDIO	ALTO	
Distribución física	BAJO	Recuento	6	3	1	10
		% del total	24,0%	12,0%	4,0%	40,0%
	MEDIO	Recuento	2	3	2	7
		% del total	8,0%	12,0%	8,0%	28,0%
	ALTO	Recuento	2	1	5	8
		% del total	8,0%	4,0%	20,0%	32,0%
Total	Recuento	10	7	8	25	
	% del total	40,0%	28,0%	32,0%	100,0%	

Figura 11: *Grafico de las tablas cruzadas de la variable distribución física internacional con la dimensión de costos unitarios.*



En la Sig. tabla 21 y figura 11 de forma agrupada el 24,0% refiere contar con un rango alto, un 28,0 refiere estar ubicado en un rango medio y un 40,0% indica que se encuentran en un posicionamiento bajo entre Distribución física internacional y Costos Unitarios. Del punto de partida podemos decir que, si existe una relación estable entre Distribución Física Internacional y Costos Unitarios, refiriendo un bueno uso de estrategias de en definición de los costos unitarios, como en la Distribución Física Internacional.

4.3. Resultado estadístico inferencial

Prueba de Normalidad

Validaremos dichas hipótesis, se procederá con las pruebas de normalidad, las más usuales como la de Kolmogórov-Smirnov y la de Shapiro Wilk, esta primera se refiere a nuestro muestreo mayor a 25 y la consiguiente a menores de 25. Por lo tanto, nuestra investigación, se basa a las pruebas de normalidad de dicho muestreo de mis variables tomando en cuenta las encuestas de Shapiro Wilk por lo que son muestras

menores a 25, analizando la regla de decisión de la prueba de rechazar la H_0 para $p < 0,05$ y aceptar la H_1 .

Tabla 22: Prueba de normalidad

PRUEBAS DE NORMALIDAD						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Distribución física int.	,147	25	,174	,961	25	,429
competitividad	,090	25	,200*	,968	25	,591

a. Corrección de significación de Lilliefors

Por lo que evidenciamos en la tabla 22 dichos resultados: Esta significancia de las variables cuyo p-valor es calculado por Distribución física internacional es $0,429 > 0,05$ y para la variable Competitividad cuyo valor p-valor calculado es, $0,591 > 0,05$ refiere esta variable sigue una distribución normal, Dicho esto se usó el estadístico de Pearson por lo que las variables se relacionan y siguen una distribución normal, logrando ser una estadística paramétrica.

4.3.1 Hipótesis General

H_0 : Distribución Física internacional no se haya relación con competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

H_1 : Distribución Física internacional tiene relación con competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Nivel de sig.: $\alpha = 0.05$

Regla de determinación: $p \leq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis alterna H_1

$p \geq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis nula H_0

Tabla 23: Correlaciones entre Distribución Física internacional y Competitividad

Correlaciones entre Distribución física internacional y Competitividad			
		Distribución	
		física	competitividad
Distribución física	Correlación de Pearson	1	,590**
	Sig. (bilateral)		,002
	N	25	25
competitividad	Correlación de Pearson	,590**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	25	25

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

La 23, muestra un Sig. Bilateral de $0,002 < 0,05$, dicho esto, deniega la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna. De igual manera, se demuestran las correlaciones de 0,590, lo que nos refiere que existe correlación positiva considerable entre estas variables.

Finalizamos con que existe positivamente una correlación entre la distribución física internacional y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Hipótesis específicas:

Hipótesis específica 01

H₀: Los Costos Razonables no tiene relación con la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

H₁: Los Costos Razonables tiene relación con la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Nivel de sig.: $\alpha = 0.05$

Regla de determinación: $p \leq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis alterna H₁

$p \geq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis nula H₀

Tabla 24: *Correlación entre costos razonables y competitividad.*

Correlaciones entre Costos Razonables y Competitividad			
		Costos	
		Razonables	Competitividad
Costos razonables	Correlación de Pearson	1	,496*
	Sig. (bilateral)		,002
	N	25	25
Competitividad	Correlación de Pearson	,496*	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	25	25

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

La 24, muestra evidencias de un Sig. Bilateral de $0,002 < 0,05$, dicho esto, deniega la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna. De igual manera, se demuestran las correlaciones de 0,496, lo que nos refiere que existe correlación positiva considerable entre la fidelización del cliente con los costos razonables.

Finalizamos con que existe positivamente una correlación entre los costos razonables y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Hipótesis específica 02

H₀: La Calidad no tiene relación con la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

H₁: La Calidad tiene relación con la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Nivel de sig.: $\alpha = 0.05$

Regla de determinación: $p \leq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis alterna H₁

$p \geq \alpha$ \longrightarrow se admite la hipótesis nula H₀

Tabla 25: Correlacion entre calidad y competitividad.

Correlaciones entre Calidad y la Competitividad			
		Calidad	Competitividad
Calidad	Correlación de Pearson	1	,509**
	Sig. (bilateral)		,001
	N	25	25
Competitividad	Correlación de Pearson	,509**	1
	Sig. (bilateral)	,001	
	N	25	25

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

La 24, muestra evidencias de un Sig. Bilateral de $0,002 < 0,05$, dicho esto, deniega la hipótesis nula y admitimos la hipótesis alterna. De igual manera, se demuestran las correlaciones de 0,509, lo que nos refiere que existe correlación positiva considerable entre la calidad y la competitividad.

Finalizamos con que existe positivamente una correlación entre la calidad y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

V. DISCUSIÓN

De acuerdo con este capítulo expondremos nuestra discusión de los mismos resultados con respecto a la problemática que se llegó a plantear y de la misma manera se lograra brinda respuestas que permitirán aprobar las hipótesis o quizás rechazarlas. Por lo tanto, en la hipótesis general de nuestra matriz se logró hallar, que fue positivamente la relación entre ambas variables distribución física internacional y competitividad de la micro empresa en el callao 2021, Así mismo quedo evidenciado

dicha prueba correlación de Pearson dando el coeficiente es casi 0,590 y una sig. Bilateral de $0,002 < 0,05$, ello no se admite la hipótesis nula, y dicho sea de paso se acepta la hipótesis alterna. Según con Mondragón (2017), refiere que la Calidad y la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021 se ven relacionados siendo reflejado en el servicio que se brinda, por ello obtuvimos como resultado evidenciando dicha correlación en Pearson dando como coeficiente 0,509 y una sig. Bilateral de $0,001 < 0,05$, por ello no se admite la hipótesis nula y dicho sea de paso se acepta la hipótesis alterna. De esta manera Castro (2017), según los Costos Razonables y la Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021, son costos que van de acuerdo al mercado que en la actualidad día a día varían por la demanda, por eso queda evidenciado dicha prueba correlación de Pearson, dando el coeficiente de 0,496 y una sig. Bilateral de $0,002 < 0,05$ por ello no se admite la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, por esto mismo la correlación entre Distribución física internacional y Competitividad se ve de manera eficiente ya que dentro la era de la logística internacional, nos vemos con el derecho de ser competentes dentro del mercado local e internacional, con la finalidad de que la organización pueda seguir creciendo y tenga más llegada al sector público.

VI. CONCLUSIONES

Referente a los resultados de esta reciente investigación que va en relación con los objetivos llegamos a algunas conclusiones:

1. Cumplimos los objetivos generales el cual se determinaron en la correlación de la distribución física internacional y la competitividad en la micro empresa en el callao 2021, así mismo teniendo positivamente la correlación del 59% y un p-valor de 0,002, dicho esto que resulta de suma prioridad realizar el

correcto uso de la distribución física internacional ya que dicha herramienta suma para mejora de la competitividad para el crecimiento de la micro empresa dentro del sector logístico, así mismo también lograr ser competentes para el rubro logístico.

2. Logramos el primer objetivo específico, que determinamos que la fidelización satisfactoria de los clientes con los Costos Razonables y la Competitividad en la micro empresa en el callao 2021, teniendo positivamente una correlación de 49% y un p-valor de 0,002 lo cual nos refiere que se alcanzó la satisfacción de los clientes y el servicios que se ofrece, así mismo permitiendo los consumidores puedan recomendarnos para una mejora continua y la mejora de la cartera de clientes ofreciéndoles un buen servicio logístico con buenas prácticas y costos de acuerdo al mercado.
3. Logramos el segundo objetivo específico, identificando esta correlación existente entre la Calidad y Competitividad en la micro empresa en el callao 2021, dando positivamente una correlación de 50% y de un p-valor de 0,001, lo que indica que aplicando y ofreciendo estos servicios de Calidad en la logística, podremos tener un mejor posicionamiento en el mercado local y dicho sea de paso mayor eficiencia los trabajos que ofrecemos pudiendo ver nuestro portafolio en la página oficial.

VII. RECOMENDACIONES

Las presentes palabras de recomendación que realizaremos serán de manera genera y a su vez para el gerente de micro empresa en el callao en el 2021 y otros entendidos del rubro logístico.

1. Me dirijo a la empresa en estudio que pueda estar al ritmo de la innovación que año a año se va dando, de la misma manera con la competencias directas de la distribución física internacional y la misma competitividad, ya que este es un fenómeno se ha ido adquiriendo con fuerza relevancia por temas de coyuntura, especialmente centrándose en el servicio de Calidad que se ofrece, la cartera fresca de clientes para que podemos ser reconocidos a nivel

nacional, de la misma manera mejorar en la flota de transporte para que no se encuentre retrasos de distribución, optimizar tiempos en los despachos y recojo de bienes, por lo tanto capacitar de mejor manera al personal, con los conocimientos necesarios y los correctos procedimientos de trabajo.

2. Recomendamos a empresas del rubro logístico que puedan ser más competentes y trabajen con una correcta cadena logística, con una mayor tecnología para así sea más fácil el trabajo y garantizar un mejor control de las acciones que se dan dentro de la organización y dentro del almacenes, de la misma manera realizar una plataforma de gestión de flotas para así llevar el control de los vehículos, por lo tanto ayudar con visiones estratégicas un mejor funcionamiento y el crecimiento continuo de la empresa.
3. Recomendamos a la institución UCV incentivando la influencia de investigar a la distribución física internacional y la competitividad, así mismo dando énfasis a las empresas que aun por el momento no cuentan con los conocimientos básicos o no les dan la debida importancia, sobre todo al tema de la logística para el servicio, ya que en estos momentos dentro el mercado local, se está observando que va creciendo la demanda, por ellos los alumnos deben ser muy juiciosos a la hora de realizar estas investigaciones.
4. Como recomendación final de todo el presente trabajo expuesto: La distribución física internacional y competitividad, deberían ir de la mano en la empresa ya que son procesos logísticos que influyen para el buen servicio que se ofrece siendo así una de los principales prioridades, con un buen protocolo de gestión, unas buenas prácticas de almacenaje, mantenimientos del transporte, la cadena de frio, etc., de la misma manera contar con especializaciones para el personal a cargo, que sean capaces de realizar un correcto check list, y puedan resolver problemas que susciten en el momento, finalmente sea todo por el crecimiento exitoso de la micro empresa.

REFERENCIAS

Arango Benjumea, J. J., Vásquez Mira, M. Á., Montoya Agudelo, C. A., Boyero Saavedra, M. R., Cuartas Montoya, G. P., & Arango Gaviria, J. D. (2019) La sostenibilidad y las cadenas de valor: una mirada desde las condiciones laborales en Colombia. Recuperado de: <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/sotavento/article/view/5809>

BARRIENTOS RASTROJO, J. (2014). Justificación Argumentativa Y Sutileza Intuitiva en La Concreción De La Acción Ética. Ideas y Valores. Recuperado de: <https://doi.org/10.15446/ideasyvalores.v63n154.31950>

Bernal, T. C. A. (2016). Metodología de la investigación. Naucalpan de Juárez: Pearson Educación. Recuperado de: <http://abacoenred.com/wpcontent/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias2012-pdf.pdf>

Camargo Hermosilla, R. M. (2015). El Diseño Del Canal De Distribución Internacional Como Ventaja Diferencial De Marketing: Caso Toyota. Recuperado de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/11712>

Castellano, A (2015). Logística comercial internacional. Recuperado de: <https://bit.ly/31YDqNq>

Castro, R. (2018). Distribución Física Internacional-DFI. [Diapositivas]. Perú: Promperú. Recuperado de: <https://bit.ly/1sOk4IN> Céleri, X (2013).

La Importancia De La Distribución Física Internacional En El Proceso Exportador de Las Pymes Del Azuay Del Sector Florícola La Unión

Europea (artículo científico). Recuperado de: <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/1352>

Chang Young-Tae, & Talley Wayne K. (2019). Port Competitiveness, Efficiency, and Supply Chains: A Literatura Review. Transportation Journal, 58(1), 1. Recuperado de: https://doi.org/10.5325/transportationj.58.1.0001_42

Chuan Lin, Xinpeng Xu, & Sijun Du. (2019). Analysis and Evaluation of International Competitiveness of China's State-Owned Technology Enterprises in Marine Industry. Journal of Coastal Research, Recuperado de: <https://doi.org/10.2112/SI94-136.1>

Chavarro, I. García, E. (2016) Modelo Logístico De Transporte De Carga Con Asignaciones Mono-Fuente A Multi-Destino Empleando Dinámica De Sistemas Sector Transportador De Carga: Caso (Bogotá Buenaventura). (Tesis de titulación). Recuperado de: [https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9387/Modelo Logistico](https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/9387/Modelo_Logistico)

DE LA VEGA GONZÁLEZ, S. F. (2018). La memoria del cuerpo: una justificación teórica de las intervenciones corporales en psicoterapia psicoanalítica. Revista de La Asociación Española de Neuropsiquiatría. Recuperado de: <https://doi.org/10.4321/S0211-57352018000200006>

Egúsquiza C. (2016). LOS RETOS DE LA CALIDAD TOTAL, LA REINGENIERÍA Y LA GLOBALIZACIÓN. Revista de la UNMSM, P. 4-5. Recuperado de: http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5941/51_37

Espinoza (2017). COMERCIO INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE LA CERVEZA DE MALTA PERUANA 2008-2016 (tesis licenciado).

Recuperado de:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/24900/Espinoza_VBP.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Estrada Vélez, L. F. (2015). Análisis de los costos logísticos en Colombia usando dinámica de sistemas. Recuperado de:
<http://hdl.handle.net/10819/3983>

Flores J., Flores A. (2014). LA GLOBALIZACIÓN Y SU IMPLICANCIA EN EL CONTROL Y GESTIÓN. Revista de la UNMSM, p. 1-3. Recuperado de:
<http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5727/4957>.

Domingo, J. (2017). El comercio electrónico. Gestión en el Tercer Milenio, 2(4), 99-104. Recuperado De https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v02_n4/comercio.htm#arriba

ANEXOS

La Distribución física internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2022

Anexo N° 1: Matriz de Operacionalización

Variable 1: LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA	De acuerdo con castellano (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.	'Distribución física internacional', ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, estos han sido desarrollados por medio de los indicadores.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Costos razonables 2. Calidad 	<p>Costos logísticos, stock controlado.</p> <p>Sistema de calidad, juicio de valor.</p>	<p>Escala de Likert, Ordinal</p> <p>Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)</p>

Nota: Elaboración Propia

Variable 2: Competitividad

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Competitividad	De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.)	'Competitividad 'ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por los indicadores.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Productividad 2. Bienes y servicios 3. Costos unitarios 	<p>Eficiencia de recursos, Volumen de venta.</p> <p>Valor agregado, cadena de valor.</p> <p>Comportamiento de precios, toma de decisiones</p>	<p>Escala de Likert, Ordinal</p> <p>Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)</p>

Nota: Elaboración Propia

ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	ÍTEMS
<p>Problema general:</p> <p>¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>Problema específico:</p> <p>P.E.1</p> <p>¿Cómo se relaciona la calidad con la distribución y competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>P.E.2</p> <p>¿Cómo se relacionan los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>O.E.1</p> <p>Determinar cómo se relaciona la calidad con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>O.E.2</p> <p>Determinar cómo se relacionan los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p>	<p>Hipótesis General:</p> <p>La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>H.E.1</p> <p>La calidad se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>H.E.2</p> <p>Los costos razonables se relacionan positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p>	<p>Variable 1:</p> <p>La Distribución Física.</p>	<p>Costos razonables.</p> <p>Calidad</p>	<p>Preguntas para la variable 1:</p> <p>¿Considera usted que para una empresa que trabaja con costos razonables sea importante la confianza y seguridad de los clientes?</p> <p>¿Cree usted que la falta de confianza y calidad en los costos influye en la decisión de servicio?</p> <p>¿Considera que la calidad de servicio es fundamental para fidelizar a los clientes?</p> <p>¿Usted cree que las promociones de servicios generan ventajas competitivas para la empresa?</p> <p>¿Considera de vital importancia el estudio de mercado en la calidad antes de lanzar un negocio?</p> <p>¿Cree usted que la selección del público objetivo es una estrategia fundamental para la empresa?</p> <p>¿Considera usted que el precio del servicio influye</p>

	el 2021.	empresa en el callao en el 2021	<p>Variable 2:</p> <p>La Competitividad</p>	<p>Productividad</p> <p>Bienes y servicios</p>	<p>de manera afectable en la mente del consumidor?</p> <p>¿Cree usted que el precio juega un rol importante en la comercialización del producto?</p> <p>¿Considera que las empresas logísticas deben brindar promociones constantes para atraer nuevos consumidores?</p> <p>¿Cree usted que el área de marketing de las empresas debe estudiar constantemente el comportamiento del consumidor para una mejora constante?</p> <p>¿Considera usted que todas las empresas deberían tener una promoción para nuevos clientes?</p> <p>¿Considera que, si una empresa brinda cada cierto tiempo ofertas de servicio para sus clientes, podría causar fidelidad por parte del consumidor?</p> <p>¿Cree usted que, manejando un servicio de alta calidad, se pueda fidelizar al consumidor a nivel internacional?</p> <p>¿Cree usted que planificar una campaña publicitaria en redes sociales es más efectiva y económica?</p>
--	----------	---------------------------------	---	--	---

				Costos unitarios	<p>¿Cree usted que invertir en recursos propios es importante para el crecimiento de las empresas logísticas?</p> <p>Preguntas para la variable 2:</p> <p>¿Considera usted que una empresa de logística, distribución, almacenaje, cadena de frío, ya consolidada puede diversificarse para ofrecer otro tipo de servicio?</p> <p>¿Cree Usted que aumentaría la rentabilidad de una empresa si esta incursiona en otro mercado a nivel nacional?</p> <p>¿Cree usted que el Perú debería invertir en mayor distribución y transporte?</p> <p>¿Cree usted que una empresa podría aumentar su cartera de clientes si logrará expandirse internacionalmente?</p> <p>¿Cree usted que sería beneficioso generar alianzas estratégicas entre empresas?</p> <p>¿Considera usted que una buena alianza estratégica entre empresas generaría mayores ganancias?</p> <p>¿Considera usted que es importante poder adquirir una empresa en el</p>
--	--	--	--	------------------	---

					<p>extranjero para tener éxito en los negocios logísticos en un futuro?</p> <p>¿Considera usted que los recursos implementados en una empresa conjunta puedan generar incremento en los servicios de calidad?</p> <p>¿Cree usted que es importante tener un valor agregado o un plus de servicio si dos o más empresas se unen para tener una mejor logística en conjunto?</p> <p>¿Considera usted que son demasiado altos los costos al momento de contratar el servicio?</p> <p>¿Cree Usted que podría asumir los costos de una exportación?</p> <p>¿Cree usted que puede haber un choque cultural al momento de cerrar una negociación?</p> <p>¿Considera usted que la falta de cultura en el país nos limita en las negociaciones con el extranjero?</p> <p>¿Cree usted que es importante generar la cotización pertinente al momento de contratar el servicio?</p>
--	--	--	--	--	---

CARTA DE PRESENTACIÓN

Sr: Gustavo Castillo Heredia

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de **CALLAO**, requerimos validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder realizar el Desarrollo del Proyecto de Investigación de X ciclo.

El título del proyecto de investigación es: ***“Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de comercio y negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

Enfoque cuantitativo:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- ✓ Matriz de operacionalización de las variables.
- ✓ Matriz de consistencia
- ✓ Certificado de validez de contenido de los instrumentos que miden las variables y dimensiones.
- ✓ Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente,



VILLAR MARTINEZ

RONALDO JORDAN



V°B° asesor

Definición conceptual de la variable 1 y sus dimensiones

I. Variable 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

La Distribución Física Internacional De acuerdo con Castellanos (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.

II. Dimensiones de variable 1:

1. Costos razonables

Los costos razonables es una sumatoria de costos incurridos. Los costos razonables tienen valor porque acumulan o suman los elementos del costo de los bienes e incluso servicios.

2. Calidad

La calidad también debe cumplir con la función de preservar las características y de servicio de la mercancía que contiene. Esto, durante la manipulación, el almacenamiento y el despacho. (Gabriel Páez, 2020)

Definición conceptual de la variable 2 y sus dimensiones

III. Variable 2: COMPETITIVIDAD

De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.

VI. Dimensiones de variable 2:

3. Productividad

La productividad implica la mejora del proceso productivo. La mejora significa una comparación favorable entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos. (Ministerio del comercio exterior, 2017)

4. Bienes y servicios

Los bienes y servicios son todos los satisfactores que se elaboran en el proceso de producción para cubrir necesidades humanas. Miriam (2022).

5. Costos unitarios

El costo unitario es el valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto (Páez, 2020)

Anexo N° 1 Matriz de Operacionalización: “Distribución Física Internacional y Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	De acuerdo con castellano (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.	‘Distribución física internacional’, ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, estos han sido desarrollados por medio de los indicadores.	Costos razonables	Costos logísticos, stock controlado.	Escala de Likert, Ordinal Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)
			Calidad	Sistema de calidad, juicio de valor.	
COMPETITIVIDAD	De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.	‘Competitividad’ ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por los indicadores.	Productividad	Eficiencia de recursos, Volumen de venta.	Escala de Likert, Ordinal Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)
			Bienes y servicios	Valor agregado, cadena de valor.	
			Costos unitarios	Comportamiento de precios, toma de decisiones.	

Anexo N° 2: Matriz de consistencia: “Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”

Anexo N° 2: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA								
Título: Distribución física internacional y Competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.								
Autor: Villar Martínez, Ronaldo Jordán.								
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Cómo se relaciona la calidad con la distribución y competitividad en la empresa micro empresa en el callao en el 2021?</p> <p>Problema específico 2</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.</p>	<p>Variable 1: La distribución física internacional</p>					
				<p>Dimensiones</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Ítems</p>	<p>Escala de medición</p>	<p>Niveles o rangos</p>
				<p>Costos Razonables</p>	<p>Costo logístico</p>	<p>1,2</p>	<p>(1) Nunca</p> <p>(2) Casi nunca</p> <p>(3) A veces</p> <p>(4) Casi siempre</p> <p>(5) Siempre</p>	<p>Bajo</p> <p>Medio</p> <p>Alto</p>
					<p>Stock controlado</p>	<p>3,4</p>		
				<p>Calidad</p>	<p>Sistema de calidad</p>	<p>5,6</p>		
					<p>Juicio de valor</p>	<p>7,8</p>		
		<p>Objetivos específicos:</p>	<p>Hipótesis Especificas:</p>	<p>Variable 2: La competitividad</p>				
		<p>Objetivo específico 1</p> <p>Determinar cómo se relaciona la calidad con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.</p>	<p>Hipótesis específica 1</p> <p>La calidad se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.</p>	<p>Dimensiones</p>	<p>Indicadores</p>	<p>Ítems</p>	<p>Escala de medición</p>	<p>Niveles o rangos</p>
				<p>Productividad</p>	<p>Volumen de venta</p>	<p>1,2</p>	<p>(1) Nunca</p> <p>(2) Casi nunca</p>	<p>Bajo</p> <p>Medio</p>
					<p>Eficiencia de recursos</p>	<p>3,4</p>		
	<p>Objetivo específico 2</p>		<p>Bienes y servicios</p>	<p>Valor agregado</p>	<p>5,6</p>	<p>(3) A veces</p>	<p>Alto</p>	

<p>¿Cómo se relaciona los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021?</p>	<p>Determinar cómo se relaciona los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021</p>	<p>Hipótesis específica 2 Los costos razonables se relacionan positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021.</p>	<p>Costos Unitarios</p>	<p>Cadena de valor</p> <p>7,8</p>	<p>9,10</p>	<p>(4) Casi siempre (5) Siempre</p>	
<p>Tipo y diseño de investigación</p>	<p>Población y muestra</p>	<p>Técnicas e instrumentos</p>			<p>Estadística a utilizar</p>		
<p>Enfoque: Cuantitativo Tipo: Aplicada Alcance: Correlacional Diseño: No experimental de corte transversal. Método: Hipotético Deductivo</p>	<p>Población: La población estará representada por 25 colaboradores de la micro empresa. Tipo de muestreo: Muestra Censal de 25 colaboradores de la micro empresa Tamaño de muestra: 25</p>	<p>VARIABLE 1: LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Técnica: Encuesta. Instrumentos: Cuestionario Autores: <ul style="list-style-type: none"> Villar Martínez, Ronaldo Jordán Año: 2021 Monitoreo: Distribución física internacional</p>			<p>DESCRIPTIVA Tabla de Frecuencias Tablas cruzadas INFERENCIAL SPSS</p>		

		<p>Ámbito de Aplicación: 25 colaboradores de la micro empresa.</p> <p>Forma de Administración: Grupal</p>	
		<p>VARIABLE 2: LA COMPETITIVIDAD</p> <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Villar Martínez, Ronaldo Jordán <p>Año: 2021</p> <p>Monitoreo: La competitividad</p> <p>Ámbito de Aplicación: 25 colaboradores de la micro empresa.</p> <p>Forma de Administración: Grupal</p>	

Nota: Elaboración Propia

Anexo 3 Validación de Expertos

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 1

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: COSTOS RAZONABLES													
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos?			x					X				X	
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada?			X					X				X	
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto al movimiento de sus productos?			X					X				X	
4	¿Está de acuerdo que la empresa contrate los servicios de almacenes para el control de su carga?			X					X				X	
	DIMENSIÓN 2: CALIDAD													
5	¿Cree usted que la empresa mejorara sus tiempos si negocia con las líneas que tengan menos días de tránsito?			X					X				X	
6	¿Cree usted que la empresa traslada sus productos de manera adecuada?			X					X				X	
7	¿Cree usted que la empresa reduciría sus tiempos en las descargas si la mercancía viene paletizada?			X					X				X	
8	¿Cree usted que el tipo de embalaje de los productos importados son los adecuados para su traslado a planta de descarga?			X					X				X	

9	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos para los procesos logísticos?				X					X					X
10	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada con los pagos de los servicios para la nacionalización de las mercancías?				X					X					X
11	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto a la rotación de sus productos?				X					X					X
12	¿Cree usted que la empresa mejorara sus ingresos económicos si los productos importados ya están vendidos antes de su nacionalización?				X					X					X
13	¿Cree usted que el área de importación revisa los documentos de embarque para la nacionalización?				X					X					X
14	¿Cree usted que los proveedores envían la documentación antes de la fecha de llegada de la nave?				X					X					X
15	¿Cree usted que la empresa mejoraría sus tiempos de nacionalización si solicita al proveedor el envío de los documentos que son necesarios para los registros sanitarios de los nuevos productos?				X					X					X
16	¿Cree usted que el área de importaciones gestiona bien sus tiempos con los trámites documentarios para el desarrollo de la importación de nuevos productos?				X					X					X
17	¿Cree usted que la empresa negocia bien con la línea los días libres en destino?				X					X					X
18	¿Cree usted que la empresa reducirá sus riesgos con la compra de la mercancía con el término CFR?				X					X					X
19	¿Cree usted que el flete es mejor negociado con una tarifa para cada importación?				X					X					X
20	¿Cree usted que la empresa cumple con la entrega a tiempo a sus compradores finales?				X					X					X

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Castillo Heredia Gustavo

Especialidad del validador: Temático [x] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a diagonal stroke that crosses through them. The name 'Javier' is partially legible within the loops.

Firma del Experto

DNI: 06661715

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 2

Nº	DIMENSIONES / ítems											Sugerencias	
DIMENSIÓN 4: PRODUCTIVIDAD													
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos para los procesos logísticos?			X					X				X
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada con los pagos de los servicios para la nacionalización de las mercancías?			X					X				X
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto a la rotación de sus productos?			X					X				X
4	¿Cree usted que la empresa mejorara sus ingresos económicos si los productos importados ya están vendidos antes de su nacionalización?			X					X				X
DIMENSION 5: BIENES Y SERVICIOS													
5	¿Cree usted que el área de importación revisa los documentos de embarque para la nacionalización?			X					X				X
6	¿Cree usted que los proveedores envían la documentación antes de la fecha de llegada de la nave?			X					X				X
7	¿Cree usted que la empresa mejoraría sus tiempos de nacionalización si solicita al proveedor el envío de los documentos que son necesarios para los registros sanitarios de los nuevos productos?			X					X				X
8	¿Cree usted que el área de importaciones gestiona bien sus tiempos con los trámites documentarios para el desarrollo de la importación de nuevos productos?			X					X				X
DIMENSIONES / ítems													Sugerencias
9	DIMENSIÓN 3: COSTOS UNITARIOS												
10	¿Cree usted que la empresa negocia bien con la línea los días libres en destino?			X					X				X
11	¿Cree usted que la empresa reducirá sus riesgos con la compra de la mercancía con el termino CFR?			X					X				X
12	¿Cree usted que el flete es mejor negociado con una tarifa para cada importación?			X					X				X
13	¿Cree usted que la empresa cumple con la entrega a tiempo a sus compradores finales?			X					X				X

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Castillo Heredia Gustavo

Especialidad del validador: Temático [x] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto

DNI: 06661715

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. Castillo Heredia Gustavo
 I.2. Especialidad del Validador:
 I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: Villar Martínez, Ronaldo Jordán

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Callao, 25 de abril del 2022



.....

DNI: 06661715

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

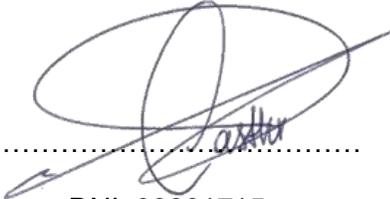
Variable 1: Distribución física internacional

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		
Ítem 7	X		
Ítem 8	X		

Variable 2: Competitividad

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		

Ítem 7	X		
Ítem 8	X		
Ítem 9	X		
Ítem 10	X		
Ítem 11	X		
Ítem 12	X		



A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Dastur", is written over a horizontal dotted line. The signature is stylized and somewhat circular.

DNI: 06661715

CARTA DE PRESENTACIÓN

Mg: Oscar Marcel Zavala Zavala

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de **CALLAO**, requerimos validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder realizar el Desarrollo del Proyecto de Investigación de X ciclo.

El título del proyecto de investigación es: ***“Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de comercio y negocios internacionales.

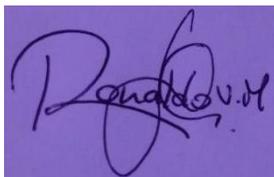
El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

Enfoque cuantitativo:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- ✓ Matriz de operacionalización de las variables.
- ✓ Matriz de consistencia
- ✓ Certificado de validez de contenido de los instrumentos que miden las variables y dimensiones.
- ✓ Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente,



VILLAR MARTINEZ

RONALDO JORDAN

DNI: 72624209



V°B° asesor

Definición conceptual de la variable1 y sus dimensiones

I. Variable 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

La Distribución Física Internacional De acuerdo con Castellanos (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.

II. Dimensiones de variable 1:

1. Costos razonables

Los costos razonables es una sumatoria de costos incurridos. Los costos razonables tienen valor porque acumulan o suman los elementos del costo de los bienes e incluso servicios.

2. Calidad

La calidad también debe cumplir con la función de preservar las características y de servicio de la mercancía que contiene. Esto, durante la manipulación, el almacenamiento y el despacho. (Gabriel Páez, 2020)

Definición conceptual de la variable 2 y sus dimensiones

III. Variable 2: COMPETITIVIDAD

De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.

VI. Dimensiones de variable 2:

3. Productividad

La productividad implica la mejora del proceso productivo. La mejora significa una comparación favorable entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos. (Ministerio del comercio exterior, 2017)

4. Bienes y servicios

Los bienes y servicios son todos los satisfactores que se elaboran en el proceso de producción para cubrir necesidades humanas. Miriam (2022).

5. Costos unitarios

El costo unitario es el valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto (Páez, 2020)

Anexo N° 1

Matriz de Operacionalización: “Distribución Física Internacional y Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA	De acuerdo con castellano (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.	'Distribución física internacional', ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, estos han sido desarrollados por medio de los indicadores.	Costos razonables	Costos logísticos, stock controlado.	Escala de Likert, Ordinal
			Calidad	Sistema de calidad, juicio de valor.	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)
LA COMPETITIVIDAD	De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.	'Competitividad' ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por los indicadores.	Productividad	Eficiencia de recursos, Volumen de venta.	Escala de Likert, Ordinal
			Bienes y servicios	Valor agregado, cadena de valor.	Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)
			Costos		
			unitarios	Comportamiento de precios, toma de decisiones.	

Anexo N° 2: Matriz de consistencia: “Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”

Anexo N° 2: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA							
Título: Distribución física internacional y Competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.							
Autor: Villar Martínez, Ronaldo Jordán.							
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores				
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Cómo se relaciona la calidad con la distribución y competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿Cómo se relacionan los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Objetivo específico 1</p> <p>Determinar cómo se relaciona la calidad con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>Determinar cómo se relaciona los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>Hipótesis específica 1</p> <p>La calidad se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Hipótesis específica 2</p> <p>Los costos razonables se relacionan positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p>	Variable 1: Distribución física internacional				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos
			Costos Razonables	Costo logístico	1,2	(1) Nunca (2) Casi nunca	Bajo Medio Alto
				Stock controlado	3,4		
			Calidad	Sistema de calidad	5,6	(3) A veces (4) Casi siempre	
				Juicio de valor	7,8	(5) Siempre	
			Variable 2: Competitividad				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos
			Productividad	Volumen de venta	1,2	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Bajo Medio Alto
				Eficiencia de recursos	3,4		
Bienes y servicios	Valor agregado	5,6					
	Cadena de valor	7,8					
Costos Unitarios	Comportamiento de los precios	9,10					
	Toma de decisiones	11,12					
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar				
<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo: Aplicada</p> <p>Alcance: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental de corte transversal.</p> <p>Método: Hipotético Deductivo</p>	<p>Población: La población estará representada por 25 colaboradores de la micro empresa.</p> <p>Tipo de muestreo: Muestra Censal de 25 colaboradores de la micro empresa</p> <p>Tamaño de muestra: 25</p>	<p>VARIABLE 1: LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL</p> <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores:</p> <ul style="list-style-type: none"> Villar Martínez, Ronaldo Jordán <p>Año: 2021 Monitoreo: Distribución física internacional Ámbito de Aplicación: 25</p>	<p>DESCRIPTIVA</p> <p>Tabla de Frecuencias Tablas cruzadas</p> <p>INFERENCIAL SPSS</p>				

		<p>colaboradores de la micro empresa. Forma de Administración: Grupal</p> <p>VARIABLE 2: LA COMPETITIVIDAD</p> <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Villar Martínez, Ronaldo Jordán <p>Año: 2021 Monitoreo: La competitividad Ámbito de Aplicación: 25 colaboradores de la micro empresa. Forma de Administración: Grupal</p>	
--	--	--	--

Nota: Elaboración Propia

Anexo 3 Validación de Expertos

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 1

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1			Relevancia 2			Claridad 3			Sugerencias
		D	A	A	A	A	A	A	A		
	DIMENSION 1: COSTOS RAZONABLES	D	A	A	A	A	A	A	A		
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos?		X				X			X	
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada?		X				X			X	
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto al movimiento de sus productos?		X				X			X	
4	¿Está de acuerdo que la empresa contrate los servicios de almacenes para el control de su carga?		X				X			X	
	DIMENSION 2: CALIDAD										
5	¿Cree usted que la empresa mejorará sus tiempos si negocia con las líneas que tengan menos días de tránsito?		X				X			X	
6	¿Cree usted que la empresa traslada sus productos de manera adecuada?		X				X			X	
7	¿Cree usted que la empresa reduciría sus tiempos en las descargas si la mercancía viene paletizada?		X				X			X	
8	¿Cree usted que el tipo de embalaje de los productos importados son los adecuados para su traslado a planta de descarga?		X				X			X	

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Mg. Oscar Zavala Zavala

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico [x]

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto
DNI: 07866558

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 2

N.º	DIMENSIONES / ítems											Sugerencias	
DIMENSIÓN 4: PRODUCTIVIDAD													
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos para los procesos logísticos?			X					X				X
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada con los pagos de los servicios para la nacionalización de las mercancías?			X					X				X
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto a la rotación de sus productos?			X					X				X
4	¿Cree usted que la empresa mejorará sus ingresos económicos si los productos importados ya están vendidos antes de su nacionalización?			X					X				X
DIMENSIÓN 5: BIENES Y SERVICIOS													
5	¿Cree usted que el área de importación revisa los documentos de embarque para la nacionalización?			X					X				X
6	¿Cree usted que los proveedores envían la documentación antes de la fecha de llegada de la nave?			X					X				X
7	¿Cree usted que la empresa mejoraría sus tiempos de nacionalización si solicita al proveedor el envío de los documentos que son necesarios para los registros sanitarios de los nuevos productos?			X					X				X
8	¿Cree usted que el área de importaciones gestiona bien sus tiempos con los trámites documentarios para el desarrollo de la importación de nuevos productos?			X					X				X
N.º	DIMENSIONES / ítems												Sugerencias
DIMENSIÓN 3: COSTOS UNITARIOS													
9	¿Cree usted que la empresa negocia bien con la línea los días libres en destino?			X					X				X
10	¿Cree usted que la empresa reducirá sus riesgos con la compra de la mercancía con el término CFR?			X					X				X
11	¿Cree usted que el flete es mejor negociado con una tarifa para cada importación?			X					X				X
12	¿Cree usted que la empresa cumple con la entrega a tiempo a sus compradores finales?			X					X				X

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador: Oscar Zavala Zavala

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico [x]

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto

DNI: 07866558

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Sr. Oscar Marcel Zavala Zavala

I.2. Especialidad del Validador: Especialista

I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario

I.5. Autor del instrumento: Villar Martínez, Ronaldo Jordán

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0- 20%	Regular 21- 40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61- 80%	Excelente 81- 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

.....

IV. PROMEDIO DE VALOR: 90%

Callao, 25 de abril



.....

DNI: 07886655

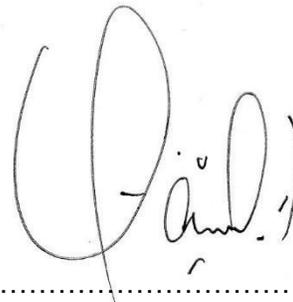
V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Distribución física internacional

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		
Ítem 7	X		
Ítem 8	X		

Variable 2: Competitividad

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



DNI: 07866558

CARTA DE PRESENTACIÓN

Sr: Mg. Quispe Farfán Dante Ique.

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Nos es muy grato comunicarnos con usted para expresarle nuestro saludo y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiantes de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de **CALLAO**, requerimos validar los instrumentos con los cuales se recogerá la información necesaria para poder realizar el Desarrollo del Proyecto de Investigación de X ciclo.

El título del proyecto de investigación es: ***“Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”*** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, hemos considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de comercio y negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

Enfoque cuantitativo:

- ✓ Carta de presentación.
- ✓ Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- ✓ Matriz de operacionalización de las variables.
- ✓ Matriz de consistencia
- ✓ Certificado de validez de contenido de los instrumentos que miden las variables y dimensiones.
- ✓ Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole nuestros sentimientos de respeto y consideración, nos despedimos de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente

Atentamente,



VILLAR MARTINEZ

RONALDO JORDAN

DNI: 72624209



V°B° asesor

Definición conceptual de la variable1 y sus dimensiones

I. Variable 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

La Distribución Física Internacional De acuerdo con Castellanos (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.

II. Dimensiones de variable 1:

1. Costos razonables

Los costos razonables es una sumatoria de costos incurridos. Los costos razonables tienen valor porque acumulan o suman los elementos del costo de los bienes e incluso servicios.

2. Calidad

La calidad también debe cumplir con la función de preservar las características y de servicio de la mercancía que contiene. Esto, durante la manipulación, el almacenamiento y el despacho. (Gabriel Páez, 2020)

Definición conceptual de la variable 2 y sus dimensiones

III. Variable 2: COMPETITIVIDAD

De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.

VI. Dimensiones de variable 2:

3. Productividad

La productividad implica la mejora del proceso productivo. La mejora significa una comparación favorable entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos. (Ministerio del comercio exterior, 2017)

4. Bienes y servicios

Los bienes y servicios son todos los satisfactores que se elaboran en el proceso de producción para cubrir necesidades humanas. Miriam (2022).

5. Costos unitarios

El costo unitario es el valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto (Páez, 2020)

Anexo N° 1

Matriz de Operacionalización: “Distribución Física Internacional y Competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA	De acuerdo con castellano (2015), define como las operaciones indispensables para el movimiento de productos manufacturados, acumulados de carga, desde el lugar donde se produce hasta el almacén del importador, con el concepto de CALIDAD y COSTOS RAZONABLES.	‘Distribución física internacional’, ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, estos han sido desarrollados por medio de los indicadores.	Costos razonables Calidad	Costos logísticos, stock controlado. Sistema de calidad, juicio de valor.	Escala de Likert, Ordinal Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)
LA COMPETITIVIDAD	De acuerdo con, Espinoza, B, (2017). La competitividad es la capacidad de poder analizar y desarrollar bienes y servicios que se acoplen a las necesidades en el mercado internacional o nacional, a su vez ofreciendo un mejor precio acorde a la productividad de la empresa y sostener sus costos unitarios.	‘Competitividad’, ha sido cuantificada con un cuestionario que tiene ítems, los cuales han sido desarrollados por los indicadores.	Productividad Bienes y servicios Costos unitarios	Eficiencia de recursos, Volumen de venta. Valor agregado, cadena de valor. Comportamiento de precios, toma de decisiones.	Escala de Likert, Ordinal Siempre (5) Casi Siempre (4) A veces (3) Casi Nunca (2) Nunca (1)

Anexo N° 2: Matriz de consistencia: “Distribución Física Internacional y competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021”

Anexo N° 2: Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA									
Título: Distribución física internacional y Competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.									
Autor: Villar Martínez, Ronaldo Jordán.									
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores						
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Cómo se relaciona la calidad con la distribución y competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p> <p>Problema específico 2</p> <p>¿Cómo se relacionan los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar cómo se relaciona La Distribución Física Internacional y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Objetivo específico 1</p> <p>Determinar cómo se relaciona la calidad con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Objetivo específico 2</p> <p>Determinar cómo se relaciona los costos razonables con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el callao en el 2021</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La Distribución Física Internacional se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>Hipótesis específica 1</p> <p>La calidad se relaciona positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p> <p>Hipótesis específica 2</p> <p>Los costos razonables se relacionan positivamente con la distribución y la competitividad en la micro empresa en el Callao en el 2021.</p>	Variable 1: Distribución física internacional						
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos		
			Costos Razonables	Costo logístico	1,2	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Bajo Medio Alto		
				Stock controlado	3,4				
			Calidad	Sistema de calidad	5,6				
				Juicio de valor	7,8				
			Variable 2: Competitividad		Dimensiones			Indicadores	Ítems
			Productividad	Volumen de venta	1,2	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Bajo Medio Alto		
				Eficiencia de recursos	3,4				
				Bienes y servicios	Valor agregado			5,6	
Cadena de valor	7,8								
Costos Unitarios	Comportamiento de los precios	9,10							
	Toma de decisiones	11,12							
Tipo y diseño de investigación		Población y muestra		Técnicas e instrumentos		Estadística a utilizar			
<p>Enfoque: Cuantitativo</p> <p>Tipo: Aplicada</p> <p>Alcance: Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental de corte transversal.</p> <p>Método: Hipotético Deductivo</p>		<p>Población: La población estará representada por 25 colaboradores de la micro empresa.</p> <p>Tipo de muestreo: Muestra Censal de 25 colaboradores de la micro empresa</p> <p>Tamaño de muestra: 25</p>		<p>VARIABLE 1: LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL</p> <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores:</p> <ul style="list-style-type: none"> Villar Martínez, Ronaldo Jordán 		<p>DESCRIPTIVA</p> <p>Tabla de Frecuencias Tablas cruzadas</p> <p>INFERENCIAL SPSS</p>			

		<p>Año: 2021 Monitoreo: Distribución física internacional Ámbito de Aplicación: 25 colaboradores de la micro empresa. Forma de Administración: Grupal</p> <hr/> <p>VARIABLE 2: LA COMPETITIVIDAD</p> <p>Técnica: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Villar Martínez, Ronaldo Jordán <p>Año: 2021 Monitoreo: La competitividad Ámbito de Aplicación: 25 colaboradores de la micro empresa. Forma de Administración: Grupal</p>	
--	--	--	--

Nota: Elaboración Propia

Anexo 3 Validación de Expertos

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 1

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia 1			Relevancia 2			Claridad 3			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSION 1: COSTOS RAZONABLES										
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos?			x				X			X
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada?			X				X			X
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto al movimiento de sus productos?			X				X			X
4	¿Está de acuerdo que la empresa contrate los servicios de almacenes para el control de su carga?			X				X			X
	DIMENSIÓN 2: CALIDAD										
5	¿Cree usted que la empresa mejorará sus tiempos si negocia con las líneas que tengan menos días de tránsito?			X				X			X
6	¿Cree usted que la empresa traslada sus productos de manera adecuada?			X				X			X
7	¿Cree usted que la empresa reduciría sus tiempos en las descargas si la mercancía viene paletizada?			X				X			X
8	¿Cree usted que el tipo de embalaje de los productos importados son los adecuados para su traslado a planta de descarga?			X				X			X

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg Quispe Farfán Dante

Especialidad del validador: Temático [x] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto
DNI: 10622951

Certificado de validez de contenido del instrumento variable 2

N°	DIMENSIONES / ítems													Sugerencias		
	DIMENSION 4: PRODUCTIVIDAD															
1	¿Cree usted que la empresa cumple los objetivos de tener precios bajos para los procesos logísticos?			X						X					X	
2	¿Cree usted que la empresa controla sus costos de manera adecuada con los pagos de los servicios para la nacionalización de las mercancías?			X						X					X	
3	¿Cree usted que la empresa lleva control con respecto a la rotación de sus productos?			X						X					X	
4	¿Cree usted que la empresa mejorará sus ingresos económicos si los productos importados ya están vendidos antes de su nacionalización?			X						X					X	
	DIMENSION 5: BIENES Y SERVICIOS															
5	¿Cree usted que el área de importación revisa los documentos de embarque para la nacionalización?			X						X					X	
6	¿Cree usted que los proveedores envían la documentación antes de la fecha de llegada de la nave?			X						X					X	
7	¿Cree usted que la empresa mejoraría sus tiempos de nacionalización si solicita al proveedor el envío de los documentos que son necesarios para los registros sanitarios de los nuevos productos?			X						X					X	
8	¿Cree usted que el área de importaciones gestiona bien sus tiempos con los trámites documentarios para el desarrollo de la importación de nuevos productos?			X						X					X	
N.º	DIMENSIONES / ítems															Sugerencias
	DIMENSION 3: COSTOS UNITARIOS															
9	¿Cree usted que la empresa negocia bien con la línea los días libres en destino?			X						X					X	
10	¿Cree usted que la empresa reducirá sus riesgos con la compra de la mercancía con el término CFR?			X						X					X	
11	¿Cree usted que el flete es mejor negociado con una tarifa para cada importación?			X						X					X	
12	¿Cree usted que la empresa cumple con la entrega a tiempo a sus compradores finales?			X						X					X	

Validación de Variable

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Quispe Farfán Dante.

Especialidad del validador: Temático [X] Metodológico [] Estadístico []

¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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



Firma del Experto

DNI: 10622951

PROTOCOLO DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. Dante Quispe Farfán

I.2. Especialidad del Validador: Especialista

I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario

I.5. Autor del instrumento: Villar Martínez, Ronaldo Jordán

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0- 20%	Regular 21- 40%	Bu e n o 4 1 - 60 %	Mu y bu en o 61- 80%	Excele nte 81- 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					X
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica					X
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					X
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					X
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					X
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					X
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					X
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					X
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					X
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					X
PROMEDIO DE VALORACIÓN						90%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Callao, 25 de abril del 2022

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Luis P. P. P.', written in a cursive style.

.....

DNI: 1062295

V. PERTINENCIA DE ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO:

Variable 1: Distribución física internacional

INSTRUMENTO	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE
Ítem 1	X		
Ítem 2	X		
Ítem 3	X		
Ítem 4	X		
Ítem 5	X		
Ítem 6	X		
Ítem 7	X		
Ítem 8	X		

Variable 2: Competitividad

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



.....
DNI: 10622951

CUESTIONARIO APLICADO AL PERSONAL DE LA MICRO EMPRESA AMERICA LOGISTICA S.A

Este cuestionario ha sido elaborado, con el fin de recopilar datos sobre si existe un incremento de costo dentro de las operaciones LOGÍSTICAS. El cuestionario es de forma anónima y los resultados serán tratados con confidencialidad, con solo el fin de la presente investigación.

INSTRUCCIONES:

Estimado(a), se agradece su apertura a la participación de este cuestionario, el cual tiene un objetivo netamente académico. Este cuestionario es anónimo, por favor sírvase a indicar la frecuencia de acción de su organización marcando con una equis "X", considerando la siguiente escala para cada enunciado:

DATOS GENERALES:

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5

N°	ITEM	1	2	3	4	5
VARIABLE 1: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL						
1	¿Considera usted que para una empresa que trabaja con costos razonables es importante para confianza y seguridad para los clientes?					
2	¿Cree usted que la falta de confianza y seguridad en los costos razonables influye en la decisión de servicio?					
3	¿Considera que la calidad de servicio es fundamental para fidelizar a los clientes?					
4	¿Usted cree que las promociones de servicios generan ventajas competitivas para la empresa?					
5	¿Considera importante el estudio de mercado en la calidad antes de lanzar un negocio?					

6	¿Cree usted que la selección del público objetivo es una estrategia fundamental para la empresa?					
7	¿Considera usted que el precio del servicio influye de manera afectable en la mente del consumidor?					
8	¿Cree usted que el precio juega un rol importante en la comercialización del producto?					
9	¿Considera que las empresas logísticas deben brindar promociones constantes para atraer nuevos consumidores?					
10	¿Cree usted que el área de marketing de las empresas debe estudiar constantemente el comportamiento del consumidor para una mejora constante?					
11	¿Considera usted que todas las empresas deberían tener una promoción para nuevos clientes?					
12	¿Cree usted que el área de marketing de las empresas debe estudiar constantemente el comportamiento del consumidor para una mejora constante?					
13	¿Cree usted que manejando un servicio al cliente impecable se puede fidelizar al consumidor?					
14	¿Cree usted que planificar una campaña publicitaria en redes sociales es más efectiva y económica en el rubro de la logística?					
15	¿Cree usted que invertir en campañas publicitarias en redes sociales es importante para el crecimiento de las mypes?					
Variable 2: COMPETITIVIDAD						
1	¿Considera usted que una empresa ya consolidada puede diversificarse para ofrecer otro tipo de servicio?					
3	¿Considera usted que los costos unitarios aumentarían si hubiese mayor producción logística en el país?					
4	¿Cree usted que el Perú debería invertir en mayor distribución y transporte?					
5	¿Cree usted que una empresa podría aumentar su cartera de clientes si logrará expandirse internacionalmente?					
6	¿Cree usted que sería beneficioso generar alianzas estratégicas entre empresas?					
7	¿Considera usted que una buena alianza estratégica entre empresas generaría mayores ganancias?					
8	¿Considera usted que es importante poder adquirir una empresa en el extranjero para tener éxito en los negocios de distribución?					

9	¿Considera usted que los recursos implementados en una empresa conjunta puedan generar incremento en los servicios de calidad?					
10	¿Cree usted que es importante tener un contrato si dos o más empresas se unen para tener una mejor logística?					
11	¿Considera usted que son demasiado altos los costos unitarios al momento de contratar el servicio?					
12	¿Cree usted que podría asumir los costos de una exportación?					
13	¿Cree usted que puede haber un choque cultural al momento de cerrar una negociación?					
14	¿Considera usted que la falta de cultura en el país nos limita en las negociaciones con el extranjero?					
15	¿Cree usted que es importante generar la cotización pertinente al momento de contratar el servicio?					

¡Muchas gracias por su participación!

Evidencias de encuestados

Distribución Física Ínter y Competitividad

Hola, ayúdenme con mi cuestionario, que busca determinar la relacion entre la distribución física y la competitividad, agradecerles de ante mano.

castrokatty26@gmail.com [Cambiar cuenta](#)



***Obligatorio**

Correo electrónico *

Tu dirección de correo electrónico

¿Considera usted que para una empresa que trabaja con costos razonables sea * importante la confianza y fidelidad de los clientes?

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que la falta de confianza y compromiso en los servicios influye en * la decisión de costos?

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Considera que la calidad de servicio es fundamental para fidelizar a los clientes nuevos? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Usted cree que las promociones en los servicios generan ventajas competitivas para la empresa? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Considera importante el estudio de mercado del sector calidad antes de lanzar un negocio? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que la elección del público objetivo es una estrategia competitiva *
para la empresa?

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

Considera usted que el precio de los costos influye de manera afectable en la *
mente del consumidor?

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Cree usted que el precio juega un rol importante en la comercialización del *
servicio que se brinda ?

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Considera que las empresas logísticas deben brindar promociones constantes *
para atraer nuevos consumidores?

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Cree usted que el área de marketing de las empresas debe estudiar *
constantemente el comportamiento del consumidor para una mejora
constante?

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Considera usted que todas las empresas deberían tener valores agregados *
para que los nuevos clientes se sientan atraídos?

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que manejando un servicio al cliente eficiente, se puede perder al consumidor? *

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Cree usted que planificar una campaña publicitaria en redes sociales , promociones y ofertas de servicio crezca económica el rubro de la logística? *

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Considera usted que una empresa ya consolidada puede diversificarse para ofrecer otro tipo de servicio? *

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Considera usted que los costos unitarios aumentarían si hubiese mayor producción logística en el país? *

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Cree usted que el Perú debería invertir en mayor logística y transporte? *

- Nunca
 - Casi nunca
 - A veces
 - Casi siempre
 - Siempre
-

¿Cree usted que una empresa podría aumentar su cartera de clientes si logrará expandirse internacionalmente? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que podría asumir los costos de una exportación o importación? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que puede haber un choque cultural al momento de cerrar una negociación? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

¿Cree usted que es importante generar la cotización pertinente antes de contratar el servicio? *

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Casi siempre
- Siempre

Enviar

Borrar formulario

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES (TURNITIN).docx

INFORME DE ORIGINALIDAD

22%

INDICE DE SIMILITUD

22%

FUENTES DE INTERNET

5%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

12%

2

hdl.handle.net

Fuente de Internet

4%

3

Submitted to Universidad Cesar Vallejo

Trabajo del estudiante

2%

4

repositorio.escolamilitar.edu.pe

Fuente de Internet

1%

5

repositorio.udl.edu.pe

Fuente de Internet

1%

6

1library.co

Fuente de Internet

<1%

7

Repositorio.Ucv.Edu.Pe

Fuente de Internet

<1%

8

Submitted to Universidad Autonoma del Peru

Trabajo del estudiante

<1%

9

www.clubensayos.com

Fuente de Internet

<1%



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, YLLESCAS RODRIGUEZ PATRICA MARIBEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CALLAO, asesor de Tesis titulada: "DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Y COMPETITIVIDAD DE LA MICRO EMPRESA EN EL CALLAO 2021

", cuyo autor es VILLAR MARTINEZ RONALDO JORDAN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 12 de Julio del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
YLLESCAS RODRIGUEZ PATRICA MARIBEL DNI: 07266567 ORCID: 0000-0002-4244-8167	Firmado electrónicamente por: PYLLESCASR12 el 12-07-2022 21:02:24

Código documento Trilce: TRI - 0339246