



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

El Joint Venture y la cadena de distribución en la Agencia de
Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del
Callao, 2023

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES:

Benites Mio, Alexis Hugo (orcid.org/0000-0002-8099-4118)

Jimenez Gutierrez, Khiara Denisse (orcid.org/0000-0002-1054-9473)

ASESOR:

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

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2023

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedicamos especialmente a dios, que en todo momento estuvo dándonos fuerzas y por habernos permitido llegar hasta este momento de nuestra carrera profesional. A nuestros padres por ayudarnos en todo momento y sobre todo por la confianza brindada.

Agradecimiento

Deseo dar gracias primeramente a nuestros padres, que son el apoyo fundamental para lograr nuestros objetivos trazados. También agradecer a las personas que hicieron posible esta investigación y de una u otra manera estuvieron alentándonos en los momentos más complicados. Sólo tenemos palabras de agradecimiento para todos, y gracias a todo el proceso hoy podemos sentir contentos y sobre todo realizados.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023", cuyos autores son BENITES MIO HUGO ALEXIS, JIMENEZ GUTIERREZ KHIARA DENISSE, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 23 de Junio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
BERTA HINOSTROZA MIKE PAUL DNI: 09561796 ORCID: 0000-0001-9996-3787	Firmado electrónicamente por: MBERTAH el 23-06- 2023 20:49:12

Código documento Trilce: TRI - 0548666



Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, BENITES MIO HUGO ALEXIS, JIMENEZ GUTIERREZ KHIARA DENISSE estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023", es de nuestra autoría, por lo tanto, declaramos que la Tesis:

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

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

Nombres y Apellidos	Firma
HUGO ALEXIS BENITES MIO DNI: 76567894 ORCID: 0000-0002-8099-4118	Firmado electrónicamente por: HABENITESB el 23-06-2023 13:47:20
KHIARA DENISSE JIMENEZ GUTIERREZ DNI: 72846450 ORCID: 0000-0002-1054-9473	Firmado electrónicamente por: KJIMENEZGU el 23-06-2023 13:46:04

Código documento Trilce: TRI - 0548667

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Declaratoria de Autenticidad del Asesor.....	iv
Declaratoria de Originalidad de los Autores... ..	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	5
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1 Tipo y diseño de investigación	11
3.2 Variables y operacionalización.....	12
3.3 Población y muestra y muestreo.....	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	14
3.5. Procedimientos	15
3.6 Método de análisis de datos.....	15
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. RESULTADOS	17
V. DISCUSIÓN	39
VI. CONCLUSIONES	42
VII. RECOMENDACIONES	43
REFERENCIAS.....	44
ANEXOS	51

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Descripción de los niveles de la variable Joint Venture	17
Tabla 2. Descripción de los niveles de la dimensión Alianzas Estratégicas...	18
Tabla 3. Descripción de los niveles de la dimensión Contrato	19
Tabla 4. Descripción de los niveles de la dimensión Inversiones	20
Tabla 5. Descripción de los niveles de la dimensión Comercio Internacional.....	21
Tabla 6. Descripción de los niveles de la variable Cadena de Distribución	22
Tabla 7. Variable Joint Venture y Variable Cadena de Distribución.....	23
Tabla 8. Dimensión Alianzas Estratégicas y Variable Cadena de Distribución	24
Tabla...9. Dimensión Contrato y Variable Cadena de Distribución	25
Tabla 10. Dimensión Inversiones y Variable Cadena de Distribución.....	26
Tabla 11. Dimensión Comercio Internacional y Variable Cadena de Distribución	27

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo Determinar la relación que existe entre Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Esta indagación fue de tipo básica, de diseño no experimental, con una población de 30 colaboradores que además servirá como la muestra censal. La técnica empleada fue la encuesta y el instrumento utilizado el cuestionario, conformado por 15 ítems por cada variable que fue debidamente validado por tres expertos. Los resultados descriptivos confirman que del 100% Existió un conjunto del 33.3% (10) de los trabajadores señalaron que el Joint Venture y la Cadena de Distribución tienen un nivel Alto; un 30% (9) indicó que existe un nivel Medio, 36,7% (11) indicando que hay un nivel bajo. Infiriéndose, que la relación es positiva y significativa, ósea, a mejor Joint Venture, mejor la Cadena de Distribución. Finalmente, el análisis inferencial se concluyó que, el coeficiente de correlación $Rho = 0,792$; indica que la correlación entre la Joint Venture y la Cadena de Distribución es positiva alta, y como el nivel de significancia es 0,000 inferior al valor crítico que es 0,05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Palabras clave: Joint Venture, Cadena de Distribución, Logística

ABSTRACT

The objective of this investigation was to determine the relationship that exists between the Joint Venture and the Distribution Chain in the Macrologistics Cargo SAC. cargo agency. Constitutional Province of Callao, 2023. This inquiry was of an basic type, of a non-experimental design, with a population of 30 collaborators that will also serve as the census sample. The technique used was the survey and the instrument used was the questionnaire, made up of 15 items for each variable that was duly validated by three experts. The descriptive results confirm that 100% There was a set of 33.3% (10) of the workers indicated that the Joint Venture and the Distribution Chain have a High level; 30% (9) indicated that there is a Medium level, 36.7% (11) indicating that there is a low level. Inferring that the relationship is positive and significant, that is, the better the Joint Venture, the better the Distribution Chain. Finally, the inferential analysis concluded that the correlation coefficient $Rho = 0.792$; indicates that the correlation between the Joint Venture and the Distribution Chain is positive high, and since the level of significance is 0.000 less than the critical value that is 0.05, the null hypothesis is rejected and the alternative hypothesis is accepted.

Keywords: Joint Venture, Distribution Chain, Logistics

I. INTRODUCCIÓN

En los mercados actuales, el Joint Venture y la cadena de distribución, han presentado diversos cambios en los negocios. Las misma que han perjudicado el comercio y los negocios internacionales, esto ha traído como consecuencia que las instituciones generen contratos para poder obtener un mejoramiento de implementación de logística, porque los sistema y mecanismos que se desarrollan no logran satisfacer las necesidades que el cliente desea en su servicio. Según Conteras y Galvis (2015) menciona que los nuevos desarrollos permiten una buena optimización y una buena mejora del sistema de producción y logístico a su vez. Algunas actividades como la organización de la parte logística y productiva de la empresa, ocasiona que aumente la efectividad y que no haya ningún retraso en la entrega final siendo ésta la manera más integral y coordinada. (p.30). Las instituciones deben ser más exigentes por ello, optan en buscar ser eficientes en el área de administración de los procesos logísticos en pocas palabras la distribución, busca en desarrollar un sistema más óptimo manejando las áreas de manera muy práctica y sencilla para que sistema sea más adaptable para los clientes y la compañía. En ese rumbo, la calidad hacia el desempeño de la cadena de distribución es de utilidad poder obtener una logistica correcta, disminuyendo precios y ofreciendo un buen servicio al cliente, que al paso de los años será mejorado. Es por eso que una de las tácticas que se debe tener para mejorar en la parte logística es aplicar el Joint Venture. Durante los últimos años viene siendo considerada uno de los instrumentos para asegurar el triunfo en las operaciones, es por eso, que la buena administración integral debe influir de una manera positiva haciendo más competitiva a la organización. Según Espinoza (2020) define que el Joint Venture es un pacto entre 2 o más empresas con el único objetivo de poder realizar un nuevo plan empresarial en el que las partes acuerden dividirse los ingresos y pérdidas en el tiempo determinado, a su vez también sobre la formación del capital, en pocas palabras una nueva manera de ingresar al mercado extranjero. (p.10). La ideología nacional y mundial, mayormente, coincide que en aplicar este método mejorara en aspectos quehan sido deficientes en la organización, será un gran cambio ya que se

comprometen a realizar en conjunto la actividad para la creación o aportación de una nueva empresa integrada a la actividad principal (Garcia,2017). A nivel internacional según Ruiz, V (2018) explica que “McDonald’s y Coca Cola han tenido una unión desde 1955 es por ello que han tenido un crecimiento exitoso” (p.2). Por realizar el joint venture entre estas empresas hubo un gran beneficio para ambas empresas. A nivel nacional el Joint venture y la cadena de distribución cumple un rol importante dentro de estos rubros que brindan soporte de Transporte y los demás servicios que permitan garantizar la eficiencia. Para Cotton (2021) expresa que la cadena de distribución es bastante incapaz de direccionarse de manera correcta y va dependiendo tanto de un transportista y la logística, también se plantea que los gobiernos poseen la finalidad fundamental de corresponder a las exigencias de las empresas. Sin embargo, debido a que estas permanecen en procesos aplican y desarrollan una información de tecnológica, para que logre producir puestos de trabajo y utilidades para la organización. Las ventas son una herramienta bastante fundamental debido a que posibilita que las pymes logren desarrollar programas para precipitar los nacimientos de nuevos nichos en diferentes mercados de todo el mundo. A nivel local, Andina (2011) menciona que las empresas Artesco y Staedtler, la empresa nacional estando en la posibilidad de desaparecer realizó un joint venture con la empresa internacional más antigua y fuerte para poder mantenerse en el mercado internacional. El Joint venture y la cadena de distribución, son fundamentales para brindar un servicio exclusivo a nivel global. Ya que, hay muchas herramientas como el servicio de post-venta, que en muchos casos suelen mejorar la perspectiva que tiene el cliente hacia la empresa. Esto permitirá un mejor análisis de la problemática, con base a lo escrito se formó el siguiente problema de investigación con información analizada en el año 2023. Formulación del problema: Problema general:

¿Cuál es la relación entre el Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC, Provincia Constitucional del Callao, 2023?. Problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre Alianzas Estratégicas y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC, Provincia Constitucional del Callao, 2023?,

¿Cuál es la relación entre Contratos y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023?, ¿Cuál es la relación entre Inversiones y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023?, ¿Cuál es la relación entre Comercio Internacional y la cadena de distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023?. Justificación: teórica, procederemos a investigar los objetivos mencionados, además de desarrollar nuevas estrategias, nuevas inversiones para el mejoramiento de la distribución; el proyecto de investigación podrá ser usado para corroborar diferentes estudios. Metodológica, en este punto se asigna el cuantitativo de ambas variables que son el Joint Venture y la Cadena de Distribución, agregando sus dimensiones que se obtienen en base a lo teórico y el uso sobre los datos existentes procedentes de fundamentos confiables y para la forma práctica debido que el joint venture será la mejor alianza estratégica para nuestra organización. Justificación práctica, ya que se estimó establecer información sobre el Joint Venture, para ser aplicada en la cadena de distribución, en la organización de estudio. Para que se logre una eficiente cadena de distribución. Objetivos: Objetivo General. Determinar la relación entre el Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Objetivos Específicos: Determinar la relación entre Alianzas Estratégicas y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Contratos y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Inversiones y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Comercio Internacional y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Hipótesis: Hipótesis General. Ha: El Joint Venture se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga

Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Ho: El Joint Venture no se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo Sac. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Hipótesis Específicas: Ha: Las Alianzas Estratégicas se relacionan positivamente hacia Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ho: Las Alianzas Estratégicas no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ha: Los Contratos se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ho: Los Contratos no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ha: Las Inversiones se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ho: Las Inversiones no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, Ha: El Comercio Internacional se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Ho: El Comercio Internacional no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Trabajos previos. Antecedentes nacionales: Maguiña (2021) Artículo científico: *Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú*. Tuvo como objetivo de la investigación crear un mecanismo para lograr compartir peligros extranjeros y locales, puesto que para eso es preciso tomar presente puntos metodológicos basados en un tipo aplicado y en un diseño no empírico. Finalmente se concluyó que el contrato de Joint Venture es la mejor estrategia y que nos da la seguridad que responda de manera positiva en los negocios y siendo eficazmente hacia los entornos económicos. Por consiguiente, el Joint Venture en el Perú es reducida, antes que nada, por el desconocimiento o falta de perspectiva de la competitiva que se emplea en nuestro país. Quiñonez (2020) Artículo científico: *El contrato del Joint Venture frente al desarrollo comercial de las Mypes*. Objetivo de esta investigación fue: Determinar que el Joint Venture repercute en el Desarrollo Comercial de las Mypes, tipo de estudio es un diseño interpretativo, siendo su composición según la Teoría Fundamentada, esta clase de diseño posibilita señalar o establecer las categorías que son provenientes de los datos conseguidos del procedimiento. Finalmente se concluyó que los contratos de Joint Venture repercute de manera positiva hacia el Desarrollo Comercial de las Mypes. Zapata, et al. (2020) Artículo científico: *Mejora del proceso de distribución en una empresa de transporte*, su objetivo primordial es aumentar la eficacia en el departamento de administración de vehículos de una entidad. El tipo metodológico ha sido analista y el modelo aplicado, para al final exponer los resultados y las conclusiones derivadas de la indagación elaborada en la compañía objeto de análisis. Se concluyó que la implementación de un instrumento de ruteo de vehículos intentando encontrar optimizar los precios de transporte, como una opción para perfeccionar la competitividad de las organizaciones de este sector y ejercer enfoques en términos generales con otros actores del reparto urbana de mercancía, con el propósito de indagar en otras alternativas de solución para minimizar los precios y los impactos negativos del sector transporte. Fontalvo, et al. (2019) Artículo científico: *Los procesos logísticos y la administración de la cadena de distribución*, su objetivo principal establecer el enlace que tiene con cadena de distribución

con la logística. La metodología fue de enfoque cualitativo, puesto que pretende exponer los datos obtenidos en la revisión de la literatura científica, es un foco potencial de oportunidades de optimización para integrar los procesos logísticos en las organizaciones. Se concluye que las organizaciones pueden establecer caminos para continuar con un mejor funcionamiento. Mora, et al. (2019) en su artículo científico titulado. *De lo tradicional a un nuevo enfoque de microempresas: Modelo conceptual de alianzas estratégicas*. Su objetivo fue diseñar un modelo de alianzas estratégicas para pymes. Su metodología fue aplicada hacia la construcción del modelo de alianzas estratégicas entre microempresas. Se concluye que se limita el nivel de competitividad en las empresas porque no desarrollan de manera adecuada las alianzas estratégicas. Díaz, (2018) en su artículo científico titulado *La transferencia de conocimiento en las alianzas estratégicas para la innovación*, cuyo objetivo es mostrar que las tácticas de las alianzas estratégicas mundiales son componentes que determinan la competitividad en el mercado internacional, La metodología fue de tipo cuantitativa. Se concluye que para lograr el éxito a nivel internacional las empresas deben obtener alianzas con la finalidad de tener apoyos tanto como interno y externo en nuestra cadena de distribución. Antecedentes Internacionales: Aranda, Armando & Rebolledo (2021) en su artículo científico titulado *Estrategias de distribución, sectores minoristas y de logística en el ámbito de comercio electrónico*, su objetivo principal es detectar y conocer qué tácticas han implementado organizaciones que hacen ocupaciones de negocio electrónico y las organizaciones de logística que participan en la cadena de costo para llevar bienes y servicios al consumidor, La metodología es de un enfoque exploratorio, investigando con la técnica de revisión bibliográfica a profundidad. Se concluye que las organizaciones minoristas que hacen ocupaciones de negocio electrónico han implementado tácticas para brindar posibilidades de compra y entrega a sus clientes y de esta forma conservar o aumentar su satisfacción y minimizar su incertidumbre. Las organizaciones de logística además se identifican las tácticas de servicio que buscan contribuir al buen desempeño de la cadena de distribución de acuerdo a la conformidad del comprador. Espinoza (2020) artículo científico

Distribución de planta y su influencia en la productividad en el área de producción en una empresa del sector metalmecánica en los últimos 10 años. Su objetivo fue estimar la productividad en la cuales las bases van a diferenciar los recursos estudiados, procedimientos y tácticas, que se pueda ampliar o mejorar. Su metodología fue sistemática científica con base a la metodología de prisma, que tuvo como conclusión que el reparto se relaciona de manera positiva con la productividad, ya que está establecido de manera eficiente una distribución adecuada, los resultados óptimos también aplicadas en la productividad y más el sector de producción logrando el perfeccionando de las superficies y métodos. Opone, et al. (2023) Artículo científico: *Impactos de los mecanismos de control de gestión en el desempeño de las empresas conjuntas de construcción internacional: un estudio empírico.* Tuvo como objetivo averiguar los impactos de los mecanismos de MC en el manejo de los ICJV alojados en el territorio en desarrollo de Ghana, la metodología fue a través de una revisión intensiva de la literatura, se desarrolló un modelo teórico y también se recopilaron datos por medio de un cuestionario que se desarrollara. Se concluyó que el personal como los mecanismos de control de apoyo y capacitación poseen un efecto positivo e importante en el manejo del plan y de la empresa. Sorprendentemente, hay impactos insignificantes y negativos entre los dos mecanismos.

Vazquez Noguero (2021) Artículo científico: *Modeling and optimization of the supply chain in e-groceries.* su objetivo principal es detectar y conocer que tácticas han implementado organizaciones logísticas que participan en la cadena de costo, La presente indagación es de un enfoque exploratorio, investigando con la técnica de revisión. Se concluye que las empresas buscan desarrollar nuevos mecanismos para el mejoramiento de los servicios de entrega. Nippa y Reuer (2019) Artículo científico: *On the future of international joint venture research.* Su propósito era averiguar la importancia de las alianzas estratégicas que se están incrementando en todo el mundo. La metodología se desarrolló es un modelo de investigación expansiva. Se concluyó que las empresas están en un gran crecimiento y las causas de imperfecciones buscan obtener una alianza estratégica para obtener mejoramiento en eficiencia.

Minbaeva, et al. (2018) Artículo científico: *Capacidad de difusión y adquisición de conocimientos de socios extranjeros en empresas conjuntas internacionales*. El objetivo fue evaluar la capacidad de difusión y adquisición del conocimiento de los socios. La metodología bibliométrica muestra un panorama que agrupa la averiguación académica de las colaboraciones en medio de los criterios correspondientes. Se concluye que la compañía conjunta y la sostenibilidad son conceptos claves en el mercado empresarial globalizado, aunque el segundo criterio está muchísimo más estudiado. No obstante, la sostenibilidad ha pasado de ser una tendencia emergente a fines de las noventa basadas en el archivo semestral de la Comisión Brundtland a una prioridad en 2020 con las metas de Desarrollo Sustentable. Teorías Relacionadas al tema: Variable 1: Joint Venture. Sánchez (2019) afirman que El Joint Venture es un modelo usado para algunas organizaciones nacionales o internacionales, donde lo ejecutan 2 o más compañías destinados a incorporarse en un nuevo mercado o para desarrollar una actividad distinta, el cual se ejecutará en un definido tiempo (p.20). La aplicación del Contrato Joint Venture, determinando puntos jurídicos y la relevancia para el desarrollo en el comercio internacional. Se establecen las siguientes dimensiones: Alianzas Estratégicas, Sánchez, (2019) afirma que “Es un pacto hecho entre dos o más partes para poder llevar establecida mente los objetivos que cada parte desea. Este tipo de colaboración se encuentra entre el crecimiento orgánico y las fusiones y adquisiciones” (p.20). Contratos, Sánchez, (2019) menciona que “Las partes involucradas acuerdan las tareas que corresponden a cada una. Las cláusulas también especifican el uso de contratos y acuerdos. Este tipo de empresa conjunta se rige de forma más estricta” (p.21). Inversiones, Sánchez, (2019) define que “La inversión, ya sea en efectivo o en activos, es el componente más crucial e importante de una compañía teniendo en ello el futuro de sus éxitos a próximas inversiones. El objetivo principal de reunir capital es obtener más ganancias de las que podrían obtener individualmente” (p.21). Comercio Internacional, Sánchez, (2019) menciona que “El aumento del uso de fórmulas empresariales como las joint venture, que ya son un componente esencial del comercio internacional, ha sido provocado por la gestión compartida o la cooperación

empresarial” (p.21). Asimismo, García (2017) el Joint Venture es una estratégica que se puede desarrollar en un tiempo determinado dentro de una organización, grupo o unión de individuos que mantienen su individualidad e libertad jurídica sin embargo trabajan unidas bajo una misma reglamentaria que se establece cuando lograr obtener esta integración, para poder llevar esto hacia adelante una operación comercial definida, se debe tener en cuenta los componentes, que se concede a partir de inversiones. Por otro lado, Ramos (2021) expresa que joint venture es una estrategia con la cual se puede obtener vivencia y conocimientos necesarios para descubrir en el mercado nacional e inclusive a un precio más bajo que la averiguación de costos de fuentes externas y remarca su capacidad de contestar a fenómenos empresariales como el ingreso a nuevos mercados, políticas concretas, transferencias de tecnología o economías de escala. Variable 2: La Cadena de Distribución, Tavico (2009) afirma que “La logística de repartición se constituye en la actualidad una actividad transversal en la operación de una organización, y es gracias a su dificultad y el desarrollo de tácticas de administración de almacenes, redes de repartición y mejora de entregas en el sitio más distante es esencial para asegurar la eficiencia operativa; es por esa razón que las organizaciones tienen que diseñar una estrategia de innovación que abarque todos los procesos operacionales de la compañía” (p.5-7). Asimismo, se señala que las elecciones sobre repartición tienen que ser tomadas basadas en los fines y tácticas de mercadotecnia general de la compañía. La mayor parte de estas elecciones las toman los productores de artículos definidos, quienes se guían por 3 criterios. (Tavico,2009, p.6). Se consideró como dimensiones las siguientes definiciones: Gestión de Almacenes, Según Tavico, (2009) menciona que “Es la forma en que las organizaciones garantizan la integridad de los datos, el acceso, el cumplimiento normativo” (p.8). La red de distribución, Según Tavico, (2009) define que “Son las instalaciones de almacenamiento y sistemas de transporte conectadas para realizar las entregas de bienes al consumidor final” (p.8). Eficiencia Operativa, Según Tavico, (2009) especifica que “Es la capacidad de una organización para mejorar todos los procesos que dan soporte a la producción de un producto o servicio final manteniendo la calidad

requerida” (p.9). Procesos de Operaciones Tavico (2009) menciona que “es la muestra de todas las actividades, inspecciones, tiempo y materiales utilizados en un proceso comercial, desde que se inicia el proceso de elaboración de productos que manejando por diferentes sectores hasta culminación del producto terminado” (p.9). Asimismo, Bravo (2019) menciona, que tiene relación con los medios de repartición o canales adecuados por los cuales el comprador va a poder tener ingreso a los productos que se proponen. Esto incluye: Aspectos de comercialización o de atención, almacenamiento, maneras de repartición, intermediarios, todo eso con lo cual la compañía garantizará que el consumidor logre tener posesión del producto. Hurtado (2019) argumenta, que la distribución es el grupo de ocupaciones que hacen el traslado de las mercancías llegando a las manos de los consumidores, poniendo al alcance de todos los clientes, además muestra que las ocupaciones del almacenamiento permanecen en relación a el reparto de los productos terminados, debido a que es parte del proceso conveniente que cuentan las empresas.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

3.1.1 Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo básica, en las cuales tiene como características de plantear nuevas teorías y poder aumentar nuevos aportes y consolidar el conocimiento para nuestra investigación. Bernal (2016) manifiesta que, la indagación reúne la información de los inconvenientes del entorno, y indaga la aplicación de nuevos conocimientos, destinados a lograr implementarlos de manera práctica para saciar necesidades específicas.

3.1.2 diseño de investigación

El diseño de investigación fue no experimental de corte transversal Correlacional, por lo que no hay manipulaciones de las variables. Es decir, “no se manipularán las variables de estudio, se estudiarán tal como se presenta en la realidad” (Parra y Toro, 2006, p. 45).

Según Bernal (2016) El propósito de la investigación no experimental es explicar la manifestación y encontrar y para poder exponer los enlazamientos entre variables (p.102).

Se realizó una investigación de nivel descriptivo y correlacional, según Bernal (2016) expresa que las investigaciones descriptivas son guiadas por las preguntas planteadas por el investigador; Cuando la hipótesis se plantea en un estudio descriptivo, esto formularon el nivel descriptivo y también la conformidad de la hipótesis. La investigación descriptiva se apoya en técnicas como encuestas, entrevistas, observaciones y revisiones documentales (p.144).

Para Bernal (2016) manifiesta que la correlación debe mostrar las relaciones de las variables o también los resultados (p.144).

Finalmente, este estudio es del enfoque cuantitativo en ello, según Bernal (2016) detalla que se basa en calcular características de fenómenos sociales, en las cuales es relevante para obtener las relaciones entre ambas variables examinadas para la deducción (p.72).

3.2 Variables y operacionalización

Para Hernández, Fernández, y Baptista (2014) afirmo “es un estudio cuantitativo que se establece en explicar lo conceptual y parte funcional de variables” (p. 211).

- **Definición Conceptual:** De manera detallada se da a conocer los siguientes conceptos. Para la variable 1 se manifiesta lo siguiente, Sánchez (2019) afirman que El Joint Venture es un modelo de contrato usado por algunas organizaciones nacionales o de todo el mundo, esta clase de contrato lo ejecutan 2 o más compañías destinados a incorporarse en un nuevo mercado para poder lograr la internacionalización. Para la variable 2, Tavico (2009) afirma que La logística de repartición se constituye en la actualidad una actividad transversal en la operación de una organización, y es gracias a su dificultad y el desarrollo de tácticas de administración de almacenes, redes de repartición y mejora de entregas en el sitio más distante es esencial para asegurar la eficiencia operativa.
- **Definición Operacional:** La escala de mediciones de variables se realiza de manera ordinal, para la variable Joint Venture se tienen en cuenta 4 dimensiones, siendo como la primera dimensión alianzas estratégicas, sucesivamente la segunda dimensión el contrato, como tercera dimensión inversiones y finalizando como la cuarta dimensión de la primera variable el comercio internacional. La variable de cadena de distribución cuenta con 4 dimensiones en las cuales se detalla como primera dimensión la gestión de almacenes, segunda dimensión red de distribución, tercera dimensión eficiencia operativa y finalizando con la cuarta dimensión de la segunda variable siendo los procesos de operaciones.
- **Indicadores:** Luego manifestar las dimensiones de la primera y segunda variable, se detallará los indicadores. La primera dimensión cuenta con 2 indicadores siendo el índice de estrategias y gestión operativa, la segunda dimensión tiene como indicadores el contrato de Joint Venture internacional y el contrato mercantil, tercera dimensión tiene como

indicadores nivel de distribución de almacenamiento y cantidad de stock optimo y finalizando con la cuarta dimensión teniendo como indicador el índice de exportación y el incremento de servicio de exportación. Los indicadores de la segunda variable se detallan de la siguiente manera, la primera dimensión cuenta con los siguientes indicadores siendo la capacidad de almacenamiento y niveles de estructura, la segunda dimensión tiene como indicador la exportación de alta tecnología y el ingreso de nuevas tecnologías, la tercera dimensión cuenta como indicadores el nivel de rentabilidad y niveles de proceso y para culminar con últimos indicadores de la cuarta dimensión la siendo ello la tasa de adquisición de clientes y índice de acciones técnicas

- **Escala de Medición:** Para ambas variables, los cuestionarios que se desarrollaron, cada uno contaba con 15 preguntas que se aplicaban en la escala de lickert (Ver anexo 2).

3.3 Población y muestra y muestreo.

3.3.1 Población

La población de esta investigación fue de 30 colaboradores, que son del área de logística (empleados de planta). Según Gómez, Villasis y Miranda (2016) menciona, que la población es la agrupación de individuos a estudiar determinado una problemática, esto se realizara para la elección de la muestra, a finalizar dar a conocer una manera verídica. (p.3).

- **Criterios de inclusión:**

Se considera a los trabajadores de la empresa que vienen laborando más de 3 años en la organización.

- **Criterios de exclusión:**

Se tiene en cuenta a los trabajadores de la empresa que no colaboran de manera estable en la organización.

3.3.2 Muestra

La muestra de la siguiente investigación será los 30 elementos de la población, es decir el 100% de población de estudio. La muestra será censal. Pérez (2010) expresa que, una muestra censal recolecta información de los recursos que conforman la población como muestra. La técnica de muestreo no aplica, debido que la muestra es censal.

3.3.3 Muestreo

Finalmente, con respecto al muestreo Sucasaire (2022) define que el muestreo es un estudio en base a la población y la muestra, se divide en dos tipos probabilístico y no probabilístico, es probabilístico cuando toda la población que se estudia tiene la misma oportunidad de ser parte de la muestra.

3.3.4 Unidad de análisis

La conformación de nuestra muestra son los 30 colaboradores de la compañía Macrologistics Cargo SAC.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La encuesta fue la técnica utilizada. Según López y Fachelli (2015) indico que “la encuesta es un método de recolección de información de los individuos, con el fin de conseguir de forma metódica los datos buscados ” (p.235).

El instrumento utilizado en esta investigación es el cuestionario, se aplicó dos cuestionarios para esta investigación, ambas debidamente adecuadas según la matriz de operacionalización, con escala tipo Likert. El cuestionario será el instrumento a aplicar. Pérez (2010), “el cuestionario es el instrumento ya que en ellas se permite la transición de dar a informar lo que se está plasmando por un medio de una serie de cuestiones” (p. 139), (ver anexo 2).

La validación para los instrumentos que se usó la técnica de juicio de expertos. Chiner (2011). “La validez de un test en la cuales consiste en aplicar la categoría de veracidad con las cuales se podrá medir y obtener el constructo teórico lo cual las funciones es medir y tener un resultado para poder observar que si se puede utilizar con un fin previsto”. Asimismo, “La validez consiste de una prueba

concebida, elaborada y aplicada que mida lo que se propone medir” (Janicak, 2007, p. 119).

Los criterios obtenidos en el proceso de validación se obtuvieron de un análisis de 3 jueces expertos que validaron el cuestionario: Experto 1: Mgtr. Salazar López, Yasser Jackson. Experto 2: Mgtr. Quispe Medina, Víctor. Experto 3: Dr. Leiva Tarazona, Armando.

La confiabilidad se aplicará con el SPSS a través del alfa de Cronbach y se llevará a la práctica una prueba piloto. Crowder (2010) expresa que, una confiabilidad muestra si los resultados extraídos del test son precisos y fiables. El instrumento de la investigación obtuvo una confiabilidad de Alfa de Cronbach para la variable 1 fue 0.920, demostrando el instrumento aplicado es legítimo y posee coherencia muy favorable, por ende, es aplicable y aceptada. Interpretación de la variable 2: Al resolver los datos obtenidos, el Alfa de Cronbach fue 0.772, demostrando que el instrumento desarrollado es legítimo y posee una coherencia sumamente alta.

3.5. Procedimientos

En la investigación, se trabajó de la manera de poder recaudar información sobre las variables estudiadas que son el Joint Venture y la Cadena de Distribución, ya que así, recolectamos la información para realizar nuestra encuesta con 15 preguntas por variable dentro la empresa Macrologistics cargoSAC. Para luego simplificar la información obtenida, ordenarlas, clasificarlas para reunirse en la base de datos y tablas

3.6 Método de análisis de datos

En la presente investigación se trabajó con el software Excel para elaborar la prueba piloto y la base de datos, y software SPSS para trabajar la confiabilidad del instrumento, análisis descriptivo, tablas cruzadas, prueba de normalidad y el análisis inferencial, para así poder obtener el resultado final.

3.7. Aspectos éticos

Este estudio se realizó con parámetros morales y también legales necesarios, exentos de vulneración de cualquier norma o derecho de los participantes que colaboraron en la elaboración de los estudios. Además, se han respetado los derechos de autor en todos los antecedentes e investigaciones que sustentan esta investigación y su sustento. (Ver anexo 3).

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis Descriptivo Univariado

4.1.1 Análisis descriptivo de la variable Joint Venture

Tabla 1

Descripción de los niveles de la variable Joint Venture

V1: Joint Venture

		Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	11	36,7	36,7	36,7
	MEDI O	9	30,0	30,0	66,7
	ALTO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Conforme a lo detallado en la tabla 1 (ver anexo 6 figura 1) Se analizó la muestra de 30 colaboradores de la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 36,67 % señalo que el Joint Venture en la organización obtuvo un rango bajo, siendo muy poco favorable, asimismo el 30% de los encuestados manifestaron que posee un rango medio y finalmente el 33,3 % indico que se sigue manteniendo un nivel alto, se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. Mantiene un nivel promedio aplicando el Joint Venture.

4.1.2 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Alianzas Estratégicas

Tabla 2

Descripción de los niveles de la dimensión Alianzas Estratégicas

D1: Alianzas estratégicas

		Frecuenci a	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	19	63,3	63,3	63,3
	MEDI O	8	26,7	26,7	90,0
	ALTO	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la tabla 2 (figura 2 ver anexo 6), en la indagación de la muestra de los 30 colaboradores de la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 63,33 % señalo que las Alianzas estratégicas mantiene un nivel bajo en el sector que se desarrolla las alianzas estratégicas, además el 26,67% indicaron que dispone de un rango medio y al finalizar un 10 % indico dispone de rango alto. Se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. No cuenta con un nivel adecuado en las alianzas estratégicas afectando el desarrollo de crecimiento de la empresa.

4.1.3 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Contrato

Tabla 3

Descripción de los niveles de la dimensión Contrato

D2: Contrato

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	BAJO	16	53,3	53,3	53,3
	MEDIO	5	16,7	16,7	70,0
	ALTO	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la tabla 3 (figura 3 ver anexo 6), se analizó la muestra de 30 colaboradores de la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 53,33% señaló que el contrato dispone de un nivel bajo, además el 16,67% indicaron que posee un rango medio y finalmente el 30 % indico que posee un nivel alto. Se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. No obtiene un nivel adecuado en los contratos.

4.1.4 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Inversiones

Tabla 4

Descripción de los niveles de la dimensión Inversiones

D3: Inversiones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	10	33,3	33,3	33,3
	MEDIO	15	50,0	50,0	83,3
	ALTO	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la tabla 4 (figura 4 ver anexo 6), se analizó la muestra de 30 colaboradores de la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 33,33% señaló que las inversiones tienen un rango bajo, además el 50% indicaron que dispone de un rango medio y finalmente el 16,67 % indico que posee un nivel alto. Se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. Sigue manteniendo el rango medio en las inversiones.

4.1.5 Análisis descriptivo de los resultados de la dimensión Comercio Internacional

Tabla 5

Descripción de los niveles de la dimensión Comercio Internacional

D4: Comercio Internacional

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
		a	e		
Válido	BAJO	14	46,7	46,7	46,7
	MEDIO	6	20,0	20,0	66,7
	ALTO	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la tabla 5 (figura 5 ver anexo 6), se analizó la muestra de 30 colaboradores de la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 46,67% señaló que el Comercio Internacional posee un rango bajo, además el 20% manifestaron que la empresa posee de un rango medio que mantiene en el comercio internacional y finalmente se concluye que el 33,33 % indicó que posee un nivel alto. Se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. No cuenta con un nivel adecuado en el manejo del comercio internacional.

4.1.6 Análisis descriptivo de la variable Cadena de Distribución

Tabla 6

Descripción de los niveles de la variable Cadena de Distribución

V2: Cadena de Distribución

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	BAJO	15	50,0	50,0	50,0
	MEDIO	6	20,0	20,0	70,0
	ALTO	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la tabla 6 (figura 6 ver anexo 6), se analizó la muestra de 30 colaboradores de la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. el 50% señalaron que el Cadena de Distribución obtiene un rango bajo, además el 20% indicaron que posee un rango medio y finalmente el 30 % indicó que posee un rango alto. Se deduce que la empresa Macrologistics Cargo SAC. No cuenta con un nivel adecuado en la cadena de distribución.

4.2. Análisis Descriptivo Bivariado

4.2.1 Análisis descriptivo de los resultados entre las variables Joint Venture y la Cadena de Distribución.

Tabla 7

Variable Joint Venture y Variable Cadena de Distribución

		Cadena de Distribución				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
Joint Venture	BAJO	Recuento	8	2	1	11
		% del total	26,7%	6,7%	3,3%	36,7%
	MEDIO	Recuento	5	4	0	9
	% del total	16,7%	13,3%	0,0%	30,0%	
	ALTO	Recuento	2	0	8	10
	% del total	6,7%	0,0%	26,7%	33,3%	
Total		Recuento	15	6	9	30
		% del total	50,0%	20,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Se mostró en la tabla 7 (figura 7 ver anexo 6), se estudió la muestra de 30 colaboradores en los cuales el 33.3% (10) de los colaboradores detallaron que el Joint Venture y la Cadena de Distribución cuenta con un rango Alto; un 30% (9) expresa que existe un nivel Medio, 36,7% (11) manifestando que la empresa cuenta con un nivel bajo afectando el desarrollo empresarial. Concluyendo que la relación planteada es positiva y significativa, es decir, obteniendo una mejoría en el Joint Venture, mejor sería la Cadena de Distribución.

4.2.2 Análisis descriptivo de los resultados entre Alianzas Estratégicas y Cadena de Distribución.

Tabla 8

Dimensión Alianzas Estratégicas y Variable Cadena de Distribución

		Cadena de Distribución				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
Alianzas estratégicas	BAJO	Recuento	13	5	1	19
		% del total	43,3%	16,7%	3,3%	63,3%
	MEDIO	Recuento	2	1	5	8
	O	% del total	6,7%	3,3%	16,7%	26,7%
	ALTO	Recuento	0	0	3	3
		% del total	0,0%	0,0%	10,0%	10,0%
Total		Recuento	15	6	9	30
		% del total	50,0%	20,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Se representa en la tabla 8 (figura 8 ver anexo 6): se analizó a un equipo del 10% (3) de los colaboradores de la empresa que manifestaron que la Alianzas estratégicas y la Cadena de Distribución mantienen un nivel Alto; un 26,7% (8) de los colaboradores manifestaron que se persiste un nivel Medio en dicha encuesta, 63,3% (19) indicando que la empresa obtiene un nivel bajo para lograr alianzas estratégicas. Concluyendo, que la relación que se obtiene es positiva y significativa, es decir, que a mejor Alianzas estratégicas, mejor eficiencia en la Cadena de Distribución.

4.2.3 Análisis descriptivo de los resultados entre Contrato y Cadena de Distribución.

Tabla 9

Dimensión Contrato y Variable Cadena de Distribución

		Cadena de Distribución				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
Contrato	BAJO	Recuento	10	5	1	16
		% del total	33,3%	16,7%	3,3%	53,3%
	MEDIO	Recuento	4	1	0	5
	O	% del total	13,3%	3,3%	0,0%	16,7%
	ALTO	Recuento	1	0	8	9
		% del total	3,3%	0,0%	26,7%	30,0%
Total		Recuento	15	6	9	30
		% del total	50,0%	20,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Se presenta en la tabla 9 (figura 9 ver anexo 6): Se estudia a un equipo del 30% (9) de los colaboradores de la organización que señalaron que el Contrato y la Cadena de Distribución tienen un nivel Alto; un 16,7% (5) expresaron que existe y se sigue trabajando con un nivel Medio, 53,3% (16) indicando que el nivel bajo que se está indicando es muy desfavorable. Infiriéndose, la relación positiva y obteniendo un resultado de manera significativa, deduciendo que, a optar de mejorar el Contrato, mejoraríamos de manera perfecta la Cadena de Distribución.

4.2.4 Análisis descriptivo de los resultados entre Inversiones y Cadena de Distribución.

Tabla 10

Dimensión Inversiones y Variable Cadena de Distribución

		Cadena de Distribución				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
Inversiones	BAJO	Recuento	7	2	1	10
		% del total	23,3%	6,7%	3,3%	33,3%
	MEDIO	Recuento	8	4	3	15
	O	% del total	26,7%	13,3%	10,0%	50,0%
	ALTO	Recuento	0	0	5	5
		% del total	0,0%	0,0%	16,7%	16,7%
Total		Recuento	15	6	9	30
		% del total	50,0%	20,0%	30,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Se presenta en la tabla 10 (figura 10 ver anexo 6): se analiza un grupo del 16,7% (5) de los colaboradores señalaron que las Inversiones y la Cadena de Distribución mantienen un nivel Alto; un 50% (15) indicaron que existe un nivel Medio, 33,3% (10) manifestando y dar a conocer también que el nivel que se obteniendo es bajo. Inducir, que la relación es positiva y en la cuales el resultado fue de manera significativa, es decir, si se lleva un mejor posicionamiento en la Inversión se activara de manera favorable el manejo de la Cadena de Distribución

4.2.5 Análisis descriptivo de los resultados entre Comercio Internacional y Cadena de Distribución.

Tabla 11

Dimensión Comercio Internacional y Variable Cadena de Distribución

		Cadena de Distribución				
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total	
Comercio Internacional	BAJO	Recuento	9	4	1	14
		% del total	30,0%	13,3%	3,3%	46,7%
	MEDIO	Recuento	4	2	0	6
	O	% del total	13,3%	6,7%	0,0%	20,0%
	ALTO	Recuento	2	0	8	10
		% del total	6,7%	0,0%	26,7%	33,3%
Total		Recuento	15	6	9	30
		% del total	50,0%	20,0%	30,0%	100,0%

Fuente:Elaboracion propia

INTERPRETACION:

Se presenta en la tabla 11(figura 11 ver anexo 6):33,3% (10) de los trabajadores de la empresa manifestaron que el Comercio Internacional y la Cadena de Distribución se beneficia de un nivel Alto no siendo un porcentaje favorable ya que no se mantiene a un margen adecuado; un 20% (6) da a entender que la empresa quiere lograr mantener un nivel Medio, 46,7% (14) manifestando que hay un rango bajo, en los cuales es muy crítico. Derivando, que la relación es positiva y significativa, es decir, a mejor Comercio Internacional mejor la Cadena de Distribución.

4.3 Análisis Inferencial

4.3.1 Prueba Normalidad.

Tabla 12

Resultado de Prueba Normalidad.

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Joint Venture (Agrupada)	,362	30	,000	,762	30	,000
Cadena de Distribución (Agrupada)	,426	30	,000	,616	30	,000

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACION:

En la investigación presente se adjudicó la prueba de normalidad obteniendo como resultado el estadístico Shapiro-Wilk ya que nuestra muestra es $n < 50$ teniendo consigo los grados de libertad de 30, demuestra que todos los datos no son normales $p < 0.05$, por lo tanto, se realizará la prueba estadística para datos no paramétricos.

4.3.2. Hipótesis General

Ha: El Joint Venture se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Ho: El Joint Venture no se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 13

Resultado de la Correlación entre las variables Joint Venture y Cadena de Distribución.

			Joint Venture (Agrupada)	Cadena de Distribución n (Agrupada)
Rho de Spearman	Joint Venture (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,792**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Cadena de Distribución (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,792**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACION:

Referente al coeficiente que se desarrolló y se aplicó obteniendo como resultado un valor promedio de Rho de Spearman 0,792 y de igual manera en la efectividad siendo el ella la probabilidad, siendo un bajo valor promedio de

0,05, en las cuales se debe admitir de manera conforme la hipótesis alterna., deduciendo así una contingencia de un 5% y un 95% de confiabilidad, Joint Venture se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

4.3.3. Hipótesis Específica

Hipótesis Específicos 1:

Ha: Las Alianzas Estratégicas se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Ho: Las Alianzas Estratégicas no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 14

Resultado de la Correlación entre la dimensión Alianzas estratégicas y la variable Cadena de Distribución.

			Alianzas estratégicas s (Agrupada)	Cadena de Distribución n (Agrupada)
Rho de Spearman	Alianzas estratégicas (Agrupada)	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 .30	,648** 30
	Cadena de Distribución (Agrupada)	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,648** ,000 30	1,000 .30

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Respecto al coeficiente de correlación que se desarrolló y aplicó obteniendo como resultado un valor promedio de Rho de Spearman 0,648; expresando que

cuenta con una correlación positiva, comparando el valor que se maneja en la probabilidad siendo inferior al porcentaje crítico de 0,05, admitiendo de manera conforme la hipótesis alterna, logrando de manera correcta la relación de la $D1$ y $V2$, concluyendo un 5 % de riesgo y 95% de confiabilidad en esta investigación, Alianzas estratégicas se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Hipótesis Específica 2:

Ha: Los Contratos se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Ho: Los Contratos no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 15

Resultado de la Correlación entre la dimensión Contrato y la variable Cadena de Distribución.

			Contrato (Agrupada)	Cadena de Distribución (Agrupada)
Rho de Spearman	Contrato (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,767**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Cadena de Distribución (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,767**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Coefficiente de correlación que se está desarrollo y aplico de Rho de Spearman se logró obtener un valor de 0,767; expresando que obtiene una correlación positivamente, comparando el valor de la probabilidad siendo bajo al porcentaje crítico de 0,05, aceptando de manera adecuada la hipótesis alterna, logrando de manera correcta la relación en la D2 y V2, concluyendo así la contingencia

de un 5% de riesgo y 95% de confiabilidad en esta investigación, el Contrato se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Hipótesis Específica 3:

Ha: Las Inversiones se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Ho: Las Inversiones no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 16

Resultado de la Correlación entre la dimensión Inversiones y la variable Cadena de Distribución.

		Inversiones (Agrupada)		Cadena de Distribución (Agrupada)	
Rho de Spearman	Inversiones (Agrupada)	Coefficiente de correlación	1,000	,721**	
		Sig. (bilateral)	.	,000	
		N	30	30	
	Cadena de Distribución (Agrupada)	Coefficiente de correlación	,721**	1,000	
		Sig. (bilateral)	,000	.	
		N	30	30	

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN:

Respecto al coeficiente de correlación que se está desarrollando y aplicando de Rho de Spearman se obtuvo un valor de 0,721; expresando que mantiene una correlación positivamente, comparando el promedio de la probabilidad siendo bajo al porcentaje crítico de 0,05, aceptando de manera correcta la hipótesis alterna, logrando de manera correcta la relación en la D3 y V2,

culminando así una contingencia de un 5% de riesgo y 95% de confiabilidad de esta investigación, las Inversiones se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Hipótesis Específica 4:

Ha: El Comercio Internacional se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Ho: El Comercio Internacional no se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$ y **Estadístico:** Rho de Spearman.

Tabla 17

Resultado de la Correlación entre la dimensión Comercio Internacional y la variable Cadena de Distribución.

			Comercio Internacion al (Agrupada)	Cadena de Distribució n (Agrupada)
Rho de	Comercio	Coefficiente de	1,000	,757**
Spearman	Internacional	correlación		
	(Agrupada)	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Cadena de	Coefficiente de	,757**	1,000
	Distribución	correlación		
	(Agrupada)	Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Fuente: Elaboración propia

INTERPRETACIÓN

Respecto al coeficiente de correlación obteniendo como resulta un promedio 0,757; manifestando que cuenta con una correlación positivamente, comparando el valor de la probabilidad manteniendo bajo al porcentaje crítico que se estima de 0,05, aceptando de manera correcta la hipótesis alterna,

logrando de manera correcta la relación en la D4 y V2, deduciendo el 5% de riesgo y 95% de confiabilidad en esta investigación, el Comercio Internacional se relaciona de manera positiva con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.

V. DISCUSIÓN

Respecto a lo manifestado el objetivo general e hipótesis general se logró demostrar que existe una relación positivamente entre ambas variables que es el Joint Venture y Cadena de Distribución. De acuerdo a los datos obtenidos; donde del 100% de las personas entrevistadas, Existió un conjunto del 33.3% (10) de los colaboradores de la empresa manifestaron que el Joint Venture y la Cadena de Distribución sigue manteniendo un rango Alto; un 30% (9) manifestaron que la empresa mantiene un nivel medio en la organización donde se realizó la investigación, 36,7% (11) indicando que hay un nivel bajo en el área respectiva. Referente al coeficiente que se desarrolló y se aplicó obteniendo como resultado un valor promedio de 0,792 y de igual manera en la efectividad de probabilidad que se viene desarrollando en la investigación, siendo bajo al valor crítico de 0,05, en las cuales se da rechazándose de manera formal la hipótesis nula y admitir de manera conforme la hipótesis alterna. Los resultados se obtuvieron con los de Maguiña (2021) Artículo científico: *Estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú*. se concluyó que el contrato se logra obtener mejores beneficios en el Joint Venture, ya que responden mejor y son eficazmente a los entornoseconómicos. Por consiguiente, el contrato en conjunto en el Perú es reducida, antes que nada, por el desconocimiento o falta de perspectiva de la competitiva que se emplea en nuestro país.

De acuerdo al objetivo específico número 1 e hipótesis específica número 1, podemos confirmar que hay una relación entre alianzas estratégicas y la cadena de distribución; ya que del 100% de los encuestados, existió un grupo 10% (3) de los colaboradores que manifiestan que la Alianzas estratégicas y la Cadena de Distribución se maneja en un nivel Alto no siendo favorable para la empresa; un 26,7% (8) detallaron que se maneja en un nivel Medio, 63,3% (19) expresaron el nivel es bajo en el área empleada. Respecto al coeficiente de correlación que se desarrolló y aplico obteniendo como resultado un valor promedio de 0,648; expresando que cuenta con una correlación positiva, comparando el valor que se maneja en la probabilidad siendo inferior al porcentaje crítico de 0,05, admitiendo de manera conforme la hipótesis alterna,

logrando de manera correcta la relación en la D1 y V2. Los resultados los podemos probar con Quiñonez (2020) Artículo científico: El contrato del Joint Venture frente al desarrollo comercial de las Mypes. Se concluyó que los contratos de Joint Venture incide de manera positiva para el Desarrollo Comercial de las Mypes.

De acuerdo al objetivo específico número 2 e hipótesis específica número 2 afirmamos relación que existe entre Contrato y la cadena de distribución; ya que del 100% de las personas entrevistadas, Existió un equipo del 30% (9) de colaboradores de la empresa manifestaron que la Contrato y la Cadena de Distribución poseen un nivel Alto; un 16,7% (5) indico que hay un rango Medio en el área de contracciones, 53,3% (16) expresando que cuenta con un nivel bajo. También al coeficiente de correlación que se está desarrollo y aplico se obteniendo como resultado un valor de 0,767; expresando que obtiene una correlación positivamente, comparando el valor de la probabilidad siendo inferior al porcentaje crítico de 0,05, aceptando de manera adecuada la hipótesis alterna, logrando de manera correcta la relación entre la D2 y V2. El resultado se puede comprobar con los de Minbaeva, Et al. (2018) Artículo científico: *Capacidad de difusión y adquisición de conocimientos de socios extranjeros en empresas conjuntas internacionales*. Se concluye que la compañía conjunta y la sostenibilidad son conceptos claves en el mercado empresarial globalizado, aunque el segundo criterio está muchísimo más estudiado. No obstante, la sostenibilidad ha pasado de ser una tendencia emergente a fines de las noventa basadas en el archivo seminal de la Comisión Brundtland a una prioridad en 2020 con las metas de Desarrollo Sustentable

Acerca del objetivo específico número 3 e hipótesis específica número 3, afirmamos la relación que existe entre Inversiones y la cadena de distribución; ya que del 100% de los colaboradores entrevistados, el 16,7% (5) de los colaboradores de la empresa manifestaron que las Inversiones y la Cadena de Distribución se obtiene un nivel Alto, obteniendo la optimización de esa área; un 50% (15) indicaron que se cuenta un nivel Medio, en que ambos factores puedan afectar en futuro. 33,3% (10) manifestó que en la organización se encuentra un nivel bajo. Respecto al coeficiente de correlación que se está

desarrollando y aplicando se obtuvo un valor de 0,721; expresando que mantiene una correlación positivamente, comparando el promedio de la probabilidad siendo bajo al porcentaje crítico de 0,05, aprobando la hipótesis alterna, logrando de manera correcta la relación de la D3 y V2. El resultado se puede constatar con los de Mora, Et al. (2019) en su artículo científico *titulado. De lo tradicional a un nuevo enfoque de microempresas: Modelo conceptual de alianzas estratégicas*. Se concluye que se limita en nivel de competitividad en las empresas porque no desarrollan de manera adecuada las alianzas estratégicas.

Acercas del objetivo específico número 4 e hipótesis específica número 4, afirmamos una relación entre Comercio Internacional y la cadena de distribución; ya que del 100% de los encuestados, Existió un conjunto del 33,3% (10) de los auxiliares de la empresa manifestaron que el Comercio Internacional y la Cadena de Distribución tienen poseer un nivel Alto en el rubro; un 20% (6) manifestaron que se encuentra en un nivel Medio en el rubro especializado, 46,7% (14) señalaron que hay un rango bajo en el rubro estandarizado. Respecto al coeficiente de correlación obteniendo como resulta un promedio 0,757; manifestando que cuenta con una correlación positivamente, comparando el valor de la probabilidad siendo bajo al porcentaje crítico que se estima de 0,05, admitiendo la hipótesis alterna de acuerdo al resultado que se obtuvo, logrando de manera correcta la relación entre la D4 y V2. Los resultados lo podemos comparar con los de Aranda, Armando & Rebolledo (2021) en su artículo científico *titulado Estrategias de distribución, sectores minoristas y de logística en el ámbito de comercio electrónico*, concluyo que las organizaciones minoristas que hacen ocupaciones de negocio electrónico han implementado tácticas para brindar posibilidades de compra y entrega a sus clientes y de esta forma conservar o aumentar su satisfacción y minimizar su incertidumbre. Las organizaciones de logística además se identifican las tácticas de servicio que buscan contribuir al buen desempeño de la cadena de distribución de acuerdo a la conformidad del comprador.

VI. CONCLUSIONES

1. Se concluyó con una concordancia de manera positiva entre la variable 1 y variable 2. Como se muestra en la tabla 13; respecto al valor $Rho = 0.792$ manifestando una correlación positiva y alta, logrando la significatividad de un promedio de un 95%. Además, se identificó que el $p = 0,000$, resultado sumamente inferior al promedio de 0,05 y, concluyendo de una manera apropiada, de declinar la hipótesis nula.
2. Se finalizó con una concordancia de manera positiva entre la D1 y V2. Como se muestra en la tabla 14; referente al valor de $Rho = 0.648$ manifestando una correlación positiva y alta, logrando la significatividad de un promedio de un 95%. Además, se identificó que el $p = 0,000$, resultado sumamente inferior al promedio de 0,05 y, concluyendo de una manera apropiada, de declinar la hipótesis nula.
3. Se culminó con una concordancia de forma positiva alta entre la D2 y V2. Como se muestra en la tabla 15; respecto al valor $Rho = 0.767$; manifestando una correlación positiva y alta, logrando la significatividad de un promedio de un 95%. Además, se identificó que el $p = 0,000$, resultado sumamente inferior al promedio de 0,05 y, concluyendo de una manera apropiada, de declinar la hipótesis nula.
4. Se finalizó con una concordancia de manera positiva entre la D3 y V2. Como se observa en la tabla 16; de acuerdo, al valor $Rho = 0.721$; manifestando una correlación positiva y alta, logrando la significatividad de un promedio de un 95%. Además, se identificó que el $p = 0,000$, resultado sumamente inferior al promedio de 0,05 y, concluyendo de una manera apropiada, de declinar la hipótesis nula.
5. Se concluye con conformidad de una manera positiva entre la D4 y V2. Como se detalla en la tabla 17; respecto al valor de $Rho = 0.757$; manifestando la correlación de manera positiva, logrando la significatividad de un promedio de un 95%. Además, se identificó que el $p = 0,000$, resultado sumamente inferior al promedio de 0,05 y, concluyendo de una manera apropiada, de declinar la hipótesis nula.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se recomienda tener un área con colaboradores especializados en contratos de Joint Venture para que puedan analizar los futuros contratos y poder tener las mejores alianzas.
2. Como empresa de distribución, se recomienda implementar diferentes estrategias en las operaciones de su cadena de distribución para acelerar todas las actividades del proceso logístico que desarrolla la organización con la finalidad de tener mayor rentabilidad en las ventas y una fidelización con los clientes.
3. Se recomienda hacer un buen trabajo en la organización de las operaciones logísticas, fortalecer la coordinación y el seguimiento con el transporte de carga y optimizar el flujo regular del tiempo de entrega de mercancías.
4. Se recomienda que las organizaciones desarrollen un sistema de planificación de visitas a clientes en base a las rutas que maneja cada supervisor y promotor, esto puede generar un mayor compromiso e interacción con los clientes.
5. Desarrollar un nuevo sistema para el mejoramiento de visorias de status de envió de productos de clientes dándole información requerida para que ellos mismos puedan tener un aviso de llegada del producto en destino.

REFERENCIAS

- Andina. (2011, 11 de marzo). *Grupo Carlyle y Credicorp forman joint venture para invertir en empresas peruanas*. <https://andina.pe/agencia/noticia-grupo-carlyle-y-credicorpforman-joint-venture-para-invertirempresas-peruanas-347511.aspx>
- Cabrera, D. (2021). *El contrato de servicios logísticos. Naturaleza jurídica estructural, funcional e institucional*. [Tesis de pregrado, Universidad de Piura]. Archivo digital. https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4970/DER_2105.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carmona, C. (2018). ¿Cuál es la importancia de implementar estrategias en las organizaciones? *Revista Científica Anfibios*, 1(1), 71-79. <https://doi.org/10.37979/afb.2018v1n1.20>
- Castellanos, C., Cano, P., Martínez, J. y Sánchez, D. (2019). De lo tradicional a un nuevo enfoque de microempresas: Modelo conceptual de alianzas estratégicas. *Acta Universitaria*, 29, 2007-9621. <https://doi.org/10.15174/au.2019.2285>
- Dias, M., Duzert, Y., y Teles, A. (2018). Boeing, Brazilian Federal Government, And Embraer: Golden Share Veto and The Anatomy of a Joint Venture. *International Journal of Business and Management Studies*, 7(2), 71-80. <https://www.murillodias.com/publicacoes/artigos/1547722285.pdf>

Esteban De La Rosa, F. (1999). *La joint venture en el comercio internacional*. Comares.

https://digibug.ugr.es/bitstream/handle/10481/39558/EstebandelaRosa_Joint_Venture.pdf?sequence=1

Freije, A., y Freije, I., (2019). *La estrategia empresarial con método*. Biblioteca de Gestion Desclée De Brouwer, BI-1410-2019.

<https://www.edesclée.com/img/cms/pdfs/9788433030696.pdf>

García, C. (2017). "*No lo tomes personal, son solo negocios*" *Deberes fiduciarios en el contrato de joint Venture*. [Tesis de postgrado, Universidad Católica del Perú]. Archivo digital.

https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/8078/GARCIA_BOJORQUEZ_CARLOS_NO_LO_TOMES_PERSONA_L.pdf?sequence=1

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Editorial Brujas.

<https://books.google.com.pe/books?id=9UDXPe4U7aMC&pg=PA85&dq=Dise%C3%B1o+de+investigaci%C3%B3n&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEwjr7iYzJDmAhVow1kKHwC4CE4Q6AEIMDAB#v=onepage&q=Dise%C3%B1o%20de%20investigaci%C3%B3n&f=false>

Hernandez, S. Fernandez, C. y Baptista, P. (2016). *Metodología de la investigación. 4ta Edición Biblioteca Rambell. Biblioteca Virtual del Instituto Nacional del Niño San Borja*.

<https://bibliotecavirtual.insnsb.gob.pe/metodologia-de-la-investigacion/>

Lasseter, T. (2000). *Alianzas estratégicas con proveedores: Un modelo de abastecimiento equilibrado*. Editorial norma.

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=c7v5r4Dixb4C&oi=fnd&pg=PR9&dq=articulo+cientificos+de+alianzas+estrat%C3%A9gicas&ots=Gka4DMtMyA&sig=EJDbrNu8_2G5ew0xTMaY9FMGyU#v=onepage&q&f=false

Leonard, T., Pakpahan, E., Heriyati, L. & Handayani, I. (2020). *Legal Review of share ownership of a joint venture company. International Journal of Innovation, Creativity and Change*. 11 (8), 332-45.

https://www.ijicc.net/images/vol11iss8/11825_Leonard_2020_E_R.pdf

López, C., Moreno, D. y Vidal, J. (2018). Las agencias de carga y los servicios de transporte en el comercio internacional de Bogotá.

Ensayos de Economía, 28(53), 141-164.

<https://doi.org/10.15446/ede.v28n53.75021>

Jin, J. & Wang, L. (2021). Resource complementarity, partner differences, and international joint venture performance. *Journal of Business Research*.

130, 232-246.

<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2021.03.037>

Nippa, M., & Reuer, J. (2019). On the future of international joint venture research. *J Int Bus Stud.* 50, 555-597.

<https://doi.org/10.1057/s41267-019-00212-0>

Niquen, C. (2021). *Regulación de los contratos joint venture en la legislación peruana.* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipan]. Archivo digital.

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8787/Cresci%20Niqu%C3%A9n%20Roberto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Oncebay, K. (2019). *Financiamiento, rentabilidad y tributación de la micro y pequeña empresa del sector comercio, rubro plásticos “inversiones iku” S.r.l. - Ayacucho, 2019.* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Los Angeles Chimbote]. Archivo digital.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/14835/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_ONCEBAY_SACSARA_KATERIN_YANETT.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ramos, R. (2021). *La asociación joint venture internacional como estrategia exitosa en la compañía minera volcán s.a.c.* [Tesis de pregrado, Universidad Católica Santo De Mogrovejo]. Archivo digital.

https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/3572/1/TL_RamosPuemapeRoxanadel%20Milagro.pdf

Rios, J., Moreno, F., y Torrez, D., (2020) . Las responsabilidades jurídicas de las empresas cuando se pactan contratos de joint venture como modalidad de colaboración empresarial. *Institucion Universitaria de*

Envigado. Ciencia, educacion y desarrollo. 1(1). DO -0015
[http://bibliotecadigital.iue.edu.co/bitstream/20.500.12717/2937/1/lue_r
ep_pre_psi_R%C3%ADos_2020_responsabilidad_colaboracion_emp
resarial.pdf](http://bibliotecadigital.iue.edu.co/bitstream/20.500.12717/2937/1/lue_r
ep_pre_psi_R%C3%ADos_2020_responsabilidad_colaboracion_emp
resarial.pdf)

Salazar, O. (2018). The tax problems of the Partnership agreement (Joint
Venture). *Ius Et Veritas.* (56), 28-43.

<https://doi.org/10.18800/iusetveritas.201801.002>

Sullon, C.y Vines, S. (2021). *Gestión de distribución y calidad del servicio al
cliente de Sedisa sucursal Talara, 2021.* [Tesis de pregrado,
Universidad Privada Antenor Orrego]. Archivo digital.

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/8037/1/REP_A
DMI_CARLO.SULLON_SANDRA.VINCES_GESTI%c3%93N.DISTRIBUCI
ON.CALIDAD.SERVICIO.CLIENTE.SEDISA.SUCURSAL
.TALARA.2021.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/20.500.12759/8037/1/REP_A
DMI_CARLO.SULLON_SANDRA.VINCES_GESTI%c3%93N.DISTRIBUCI
ON.CALIDAD.SERVICIO.CLIENTE.SEDISA.SUCURSAL
.TALARA.2021.pdf)

Villanueva, Z. (2018). *Regulación del contrato de joint venture en el libro de la
ley general de sociedades.* [Tesis de pregrado, Universidad Señor
de Sipan]. Archivo digital.

[https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4996
/Villanueva%20Calvay.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4996
/Villanueva%20Calvay.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Zapata, J., Vélez, Á. y Arango, M. (2020). Mejora del proceso de distribución
en una empresa de transporte. *Investigación administrativa,*
49(126).1870-6614. <https://doi.org/10.35426/iav49n126.08>

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de operacionalización de las variables

Operacionalización de la variable 1: Joint Venture

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Joint Venture	El Joint Venture es un modelo de contrato utilizado por varias empresas nacionales o internacionales, este tipo de contrato lo ejecutan dos o más compañías con el propósito de incorporarse en un nuevo mercado o con el objetivo de desarrollar una actividad diferente, el cual se ejecutará en un determinado tiempo. (Sánchez,2019)	Se aplicará un cuestionario con su encuesta, asimismo, se tomaron en consideración las dimensiones y sus indicadores de la teoría principal.	Alianzas estratégicas	- Índice de estrategias	1,2,	Ordinal
				-Gestión operativa	3,	
			Contrato	-El contrato de Joint Venture internacional	4,5,	
				- Contrato Mercantil	6,7,	
			Inversiones	- Nivel de distribución de almacenamiento	8,9,	
				- Cantidad de stock optimo	10,11,	
	Comercio Internacional	-Índice de exportación	12,13,			
		-Incremento de servicios de exportación	14,15,			

Fuente: Elaboración propia

Operacionalización de la variable 2: Cadena de Distribución

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición	
Cadena de Distribución	La logística de distribución constituye hoy en día una actividad transversal en la operación de una empresa, y es debido a su complejidad y el desarrollo de estrategias de gestión de almacenes, redes de distribución y optimización de entregas en el lugar más distante es fundamental para garantizar la eficiencia operativa; es por eso que las empresas deben diseñar un plan de innovación que abarque todos los procesos operaciones de la empresa.(Tavico,2009)	Se aplicará un cuestionario con su encuesta, asimismo, se tomaron en consideración las dimensiones y sus indicadores de la teoría principal.	Gestión de almacenes	-Capacidad de almacenamiento -Niveles de estructura	1,2, 3,4,	Ordinal	
			Red de distribución	-Exportación de alta tecnología -Ingreso de nuevas tecnologías	5,6, 7,8,		
			Eficiencia Operativa	-Nivel de rentabilidad - Niveles de procesos	9,10, 11,12,		
			Procesos de operaciones	-Tasa de adquisición de clientes -Índice de acciones técnicas	13,14, 15,		

Fuente: Elaboración propia

ANEXO 2 :Matriz de consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores				
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación entre el Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023?</p> <p>Problemas específicos: 1- ¿Cuál es la relación entre Alianzas Estratégicas y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023? 2- ¿Cuál es la relación entre Contratos y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023? 3- ¿Cuál es la relación entre las Inversiones y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023? 4- ¿Cuál es la relación entre Comercio Internacional y la cadena de distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023?</p>	<p>Objetivo principal: Determinar la relación entre el Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Objetivos secundarios: Determinar la relación entre alianzas estratégicas y la cadena de distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Contratos con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Inversiones y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Determinar la relación entre Comercio Internacional y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023</p>	<p>Hipótesis general: El Joint Venture se relaciona positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Hipótesis secundarias: Las Alianzas Estratégicas se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Los Contratos se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. Las Inversiones se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023. El Comercio Internacional se relacionan positivamente con la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023.</p>	Variable 1: Joint Venture				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos
			Alianzas estratégicas	Índice de estrategias	1,2,	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Bajo Medio Alto
				Gestión operativa	3		
			Contrato	El contrato de Joint Venture internacional	4,5		
				Contrato Mercantil	6,7		
			Inversiones	Nivel de distribución de almacenamiento	8,9		
				Cantidad de stock optimo	10,11		
			Comercio Internacional	Índice de exportación	12,13		
				Incremento de servicios de exportación	14,15		
			Variable 2: Cadena de Distribución				
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o rangos
			Gestión de almacenes	-Capacidad de almacenamiento	1,2	(1) Nunca (2) Casi nunca (3) A veces (4) Casi siempre (5) Siempre	Bajo Medio Alto
				-Niveles de estructura	3,4		
			Red de distribución	Exportación de alta tecnología	5,6		
-Ingreso de nuevas tecnologías	6,7						
Eficiencia Operativa	Nivel de rentabilidad	8,9					
	Niveles de procesos	10,11					
Procesos de operaciones	Tasa de adquisición de clientes	13,14					
	-Índice de acciones técnicas	15					
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos			Estadística a utilizar		
<p>Diseño: No experimental Tipo de estudio: Básica</p>	<p>Población: La población informante del presente trabajo de investigación y estudio ha quedado definida por los 30 colaboradores de la empresa. Tipo de muestreo: Censal Tamaño de muestra: 30</p>	<p>Variable 1: Joint Venture Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario sobre Joint Venture desde la perspectiva trabajadores de la empresa. Año: 2023 Elaboración: propia.</p>			<p>DESCRIPTIVA: Descriptivo, univariada y bivariadas INFERENCIAL: Prueba de Spearman</p>		
		<p>Variable 2: Cadena de Distribución Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario sobre Cadena de Distribución desde la perspectiva de los trabajadores de la empresa Año: 2023</p>					
		Elaboración: propia					

ENCUESTA SOBRE CADENA DE DISTRIBUCIÓN.

Estimado (a) participante

La presente encuesta es parte de un proyecto de investigación que tiene por finalidad la obtención de información acerca de la Responsabilidad social en la compañía que Ud. dirige. La presente encuesta es anónima; Por favor responde con sinceridad.

INSTRUCCIONES:

En la siguiente encuesta, se presenta un conjunto de característica acerca de la motivación, cada una de ellas va seguida de cinco posibles alternativas de respuesta que debes calificar. Responde encerrando en un círculo la alternativa elegida, teniendo en cuenta los siguientes criterios.

1) NUNCA

2) CASI NUNCA

3) A VECES

4) CASI SIEMPRE

5) SIEMPRE

DIMENSION GESTION DE ALMACENES						
Capacidad de almacenamiento						
1	La empresa Cuenta con un lugar amplio para el almacenar los productos	1	2	3	4	5
2	Considera usted que las operaciones dentro de los almacenes se realizan de forma mecanizada	1	2	3	4	5
Niveles de estructura						
3	Considera que el nivel de espacio del almacén es la indicada	1	2	3	4	5
4	La empresa tiene proyectado para ampliar el almacén y mejorar la estructura					
DIMENSIÓN RED DE DISTRIBUCIÓN						
Exportación de alta tecnología						
5	Considera que la empresa tiene clientes que exportan tecnologías.	1	2	3	4	5
6	La empresa ha podido mejorar la tecnología en los procesos de operaciones	1	2	3	4	5
Ingreso de nuevas tecnologías						
7	Considera que tienen nuevas tecnologías dentro del almacén para tener controlado la mercadería .	1	2	3	4	5
8	Considera que esta presenta la tecnología para dar seguimiento a la distribución fuera del almacén.	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN EFICIENCIA OPERATIVA						
Nivel de rentabilidad						
9	Considera usted que la efectividad del equipo de almacén, permite que la organización obtenga un excelente rentabilidad	1	2	3	4	5
10	Considera que la mejora de la distribución genera mayor rentabilidad a la empresa.	1	2	3	4	5
Niveles de procesos						
11	Considera que se respeta los procesos dentro del almacén.	1	2	3	4	5
12	Considera que cuando está la mercadería en la distribución se dan un excelente servicio.	1	2	3	4	5
DIMENSIÓN PROCESOS DE OPERACIONES						
Tasa de adquisición de clientes						
13	La empresa realiza estudios de mercados para conocer el perfil de los consumidores potenciales	1	2	3	4	5
14	Considera usted que brindando una atención A1 sean más propensos en convertirse en clientes reales	1	2	3	4	5
Índice de acciones técnicas						
15	La empresa tiene acciones técnicas ante un inconveniente en los procesos de operaciones.	1	2	3	4	5

ANEXO 4

FORMATO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONSENTIMIENTO INFORMADO

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

Título de la investigación: El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023

Investigador (a) (es): Benites Mio, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Khiara Denisse

Asesor: Mg. Berta Hinostroza, Mike Paul

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023, cuyo objetivo es Determinar la relación que existe entre Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC, Provincia Constitucional del Callao, 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes pregrado de la carrera profesional Negocios Internacionales de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación: En los mercados actuales, el joint venture y la cadena de distribución, han presentado diversos cambios en los negocios. Las misma que han perjudicado el comercio y los negocios internacionales, esto ha traído como consecuencia que las instituciones generen contratos conjuntos a este efecto de distribución de bienes y servicios

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

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: “El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 10 minutos y se realizará en el ambiente del área de logística de la institución Macrologistics Cargo SAC. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su

decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

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






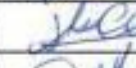

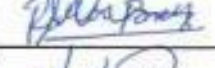



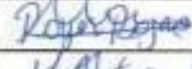



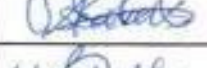

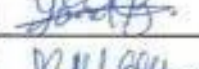





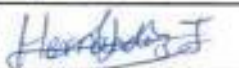
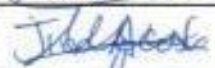
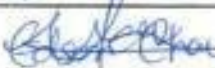
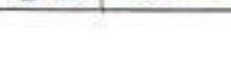
Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos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




Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) (Apellidos y Nombres): Benites Mio, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Khiara Denisse email: habenitesb@ucvvirtual.edu.pe y kjimenezgu@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor (Apellidos y Nombres): . Berta Hinostroza, Mike Paul email: mbertah@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

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

Nro	Nombres	Apellidos	FIRMA
1	CARLOS JOSUE	BECERRA IBANÑEZ	
2	RULBEL JUNIOR	BENITES MIO	
3	PEDRO RUBEL	BENITES SANCHEZ	
4	PERCY LEODAN	CARLOS GOMEZ	
5	JUNIOR EDUARDO	CASTRO CARRIZALES	
6	DILVER	CASTAÑEDA PEREZ	
7	JULIO CESAR	CASTRO GUERRERO	
8	GELLERT HEYNNER	HIDALGO ANTON	
9	RULLER WACNER	PANDURO NARCISO	
10	JESUS EDUARDO	PEREZ ANCHAHUA	
11	DANIEL ESTEBAN	PEREZ MORALES	
12	YOMER GEDEN	QUISPE ANDIA	
13	ROGER	ROJAS CHIPANA	
14	MARCO ANTONIO	ROJAS CORBACHO	
15	JEAN CARLO	LOPEZ JACINTO	
16	JUAN CARLOS	SILVA MIO	
17	OSCAR JAVIER	RIVAS VALERA	
18	MARIA TATIANA	BENITES MIO	
19	YANET	BENITES MIO	
20	FIDEL JUAN	SEDANO TAIFE	
21	EDSON	SEDANO TAIFE	
22	JUAN JOSE	SERNA LA TORRE	
23	EULOGIO	BARRANTE ROMERO	
24	MARIO MANUEL	CAMPOS RODRIGUEZ	
25	JHON	HERNANDEZ DE LA CRUZ	
26	JIM HARDEY	ACOSTA ALMEYDA	
27	EDSON	PRECIADO CHAUCA	

28	LUIS FERNANDO	PASCUAL ESCOABR	
29	LUIS ALBERTO	MAMANI FLORES	
30	JUAN IGNACIO	JUAREZ HERNANDEZ	

ANEXO 5 Matriz de Evaluación por juicio de expertos

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Joint Venture

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
DIMENSIÓN 1: Alianzas estratégicas											
1	Considera usted que creando nuevos modelos de estrategias la empresa abarcaría nuevos mercados.			X			X			X	Conforme
2	Considera que estableciendo alianzas estratégicas con otras organizaciones traería consigo la rentabilidad económica para la empresa			X			X			X	Conforme
3	La empresa cuenta con los encargados en cada área que se hagan responsables.			X			X			X	Conforme
DIMENSIÓN 2: Contrato											
4	Considera que la empresa podría tener un contrato que le pueda ayudar a corto plazo			X			X			X	Conforme
5	Considera que la empresa tiene personal con experiencia para la revisión del contrato			X			X			X	Conforme
6	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en los derechos del trabajador			X			X			X	Conforme
7	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en las obligaciones del trabajador			X			X			X	Conforme
DIMENSIÓN 3: Inversiones											
8	considera que la empresa cuenta con un adecuado sistema para la distribución			X			X			X	Conforme
9	La empresa cumple oportunamente con los plazos de entrega de los productos en la fecha y lugar pactado con los clientes.			X			X			X	Conforme
10	Considera que tienen controlado el nivel de stock			X			X			X	Conforme
11	Considera tener optimo la rotación del almacén.			X			X			X	Conforme
DIMENSIÓN 4 : Estrategias de Comercio Internacional											
12	Considera que la empresa mejoraría las exportaciones			X			X			X	Conforme
13	Considera que la empresa está informado de las empresas que van mejorando en la exportación.			X			X			X	Conforme
14	Considera tener proyectado los nuevos servicios.			X			X			X	Conforme
15	Considera tener la capacidad de poder distribuir los nuevos servicios de traslado			X			X			X	Conforme

Observaciones: Instrumento conforme para su aplicación.

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

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

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Lima 2 de Mayo del 2023



Firma del Experto Informante

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Cadena de Distribución

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M	D	A	N	M	D	A	N	M	D	A	N	
DIMENSIÓN 1: Gestión de Almacenes														
1	La empresa Cuenta con un lugar amplio para el almacenar los productos				X				X				X	Conforme
2	Considera usted que las operaciones dentro de los almacenes se realizan de forma mecanizada				X				X				X	Conforme
3	Considera que el nivel de espacio del almacén es la indicada				X				X				X	Conforme
4	La empresa tiene proyectado para ampliar el almacén y mejorar la estructura				X				X				X	Conforme
DIMENSIÓN 2: Red de Distribución														
5	Considera que la empresa tiene clientes que exportan tecnologías.				X				X				X	Conforme
6	La empresa ha podido mejorar la tecnología en los procesos de operaciones				X				X				X	Conforme
7	Considera que tienen nuevas tecnologías dentro del almacén para tener controlado la mercadería .				X				X				X	Conforme
8	Considera que esta presenta la tecnología para dar seguimiento a la distribución fuera del almacén.				X				X				X	Conforme
DIMENSIÓN 3: Eficiencia Operativa														
9	Considera usted que la efectividad del equipo de almacén, permite que la organización obtenga un excelente rentabilidad				X				X				X	Conforme
10	Considera que la mejora de la distribución genera mayor rentabilidad a la empresa.				X				X				X	Conforme
11	Considera que se respeta los procesos dentro del almacén.				X				X				X	Conforme
12	Considera que cuando está la mercadería en la distribución se dan un excelente servicio.				X				X				X	Conforme
DIMENSIÓN 4 : Procesos de Operaciones														
13	La empresa realiza estudios de mercados para conocer el perfil de los consumidores potenciales				X				X				X	Conforme
14	Considera usted que brindando una atención A1 sean más propensos en convertirse en clientes reales				X				X				X	Conforme
15	La empresa tiene acciones técnicas ante un inconveniente en los procesos de operaciones				X				X				X	Conforme

Observaciones: Instrumento conforme para su aplicación.

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

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

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Lima 2 de Mayo del 2023



Firma del Experto Informante

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Salazar López, Yasser Jackson
- I.2. Especialidad del Validador: Negocios Internacionales y Administración Estratégica
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de tiempo completo de la UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Benites Mjo, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Khjara Denisse

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 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:

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

Instrumento conforme para su aplicación

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

90%

Lima, 2 de mayo del 2023



Firma de experto informante

DNI: 41245759

Teléfono: 981075397

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Joint Venture



N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia*				Relevancia*				Claridad*				Sugerencias
		M	D	A	N	M	D	A	N	M	D	A	N	
DIMENSION 1: Alianzas estratégicas														
1	Considera usted que creando nuevos modelos de estrategias la empresa abarcaría nuevos mercados.			X				X				X		
2	Considera que estableciendo alianzas estratégicas con otras organizaciones traería consigo la rentabilidad económica para la empresa			X				X				X		
3	La empresa cuenta con los encargados en cada área que se hagan responsables.			X				X				X		
DIMENSION 2: Contrato														
4	Considera que la empresa podría tener un contrato que le pueda ayudar a corto plazo			X				X				X		
5	Considera que la empresa tiene personal con experiencia para la revisión del contrato			X				X				X		
6	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en los derechos del trabajador			X				X				X		
7	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en las obligaciones del trabajador			X				X				X		
DIMENSION 3: Inveriones														
8	considera que la empresa cuenta con un adecuado sistema para la distribución			X				X				X		
9	La empresa cumple oportunamente con los plazos de entrega de los productos en la fecha y lugar pactado con los clientes.			X				X				X		
10	Considera que tienen controlado el nivel de stock			X				X				X		
11	Considera tener optimo la rotación del almacén.			X				X				X		
DIMENSION 4 : Estrategias de Comercio Internacional														
12	Considera que la empresa mejoraría las exportaciones			X				X				X		
13	Considera que la empresa está informado de las empresas que van mejorando en la exportación.			X				X				X		
14	Considera tener proyectado los nuevos servicios.			X				X				X		
15	Considera tener la capacidad de poder distribuir los nuevos servicios de traslado			X				X				X		

Observaciones:

.....

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

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

Especialidad del validador: Economista

*Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

Firma del Experto Informante

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Cadena de Distribución

N°	DIMENSIONES / Items	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	X	M	D	X	M	D	X	
DIMENSION 1: Gestión de Almacenes											
1	La empresa Cuenta con un lugar amplio para el almacenar los productos			X			X			X	
2	Considera usted que las operaciones dentro de los almacenes se realizan de forma mecanizada			X			X			X	
3	Considera que el nivel de espacio del almacen es la indicada			X			X			X	
4	La empresa tiene proyectado para ampliar el almacén y mejorar la estructura			X			X			X	
DIMENSION 2: Red de Distribución											
5	Considera que la empresa tiene clientes que exportan tecnologías.			X			X			X	
6	La empresa ha podido mejorar la tecnología en los procesos de operaciones			X			X			X	
7	Considera que tienen nuevas tecnologías dentro del almacén para tener controlado la mercadería .			X			X			X	
8	Considera que esta presenta la tecnología para dar seguimiento a la distribución fuera del almacén.			X			X			X	
DIMENSION 3: Eficiencia Operativa											
9	Considera usted que la efectividad del equipo de almacén, permite que la organización obtenga un excelente rentabilidad			X			X			X	
10	Considera que la mejora de la distribución genera mayor rentabilidad a la empresa.			X			X			X	
11	Considera que se respeta los procesos dentro del almacén.			X			X			X	
12	Considera que cuando está la mercadería en la distribución se dan un excelente servicio.			X			X			X	
DIMENSION 4 : Procesos de Operaciones											
13	La empresa realiza estudios de mercados para conocer el perfil de los consumidores potenciales			X			X			X	
14	Considera usted que brindando una atención Al sean mas propensos en convertirse en clientes reales			X			X			X	
15	La empresa tiene acciones técnicas ante un inconveniente en los procesos de operaciones			X			X			X	

Observaciones:

.....

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

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

Especialidad del validador: Economista

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto técnico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
 Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Lima 13 de mayo del 2023



 Firma del Experto Informante

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Leiva Tarazona, Armando
- I.2. Especialidad del Validador: Economista
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo: DTC
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: (se debe poner las variables del estudio)
- I.5. Autor del instrumento: Benites Mio, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Khijara Denisse

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	
ORGANIZACION	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 items 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 items miden lo que pretende medir.			X		
PROMEDIO DE VALORACION						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Lima, 13 de mayo del 2023



Firma de experto informante

DNI: 43319433_

Teléfono: 986581407

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Joint Venture

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M	D	A	M	M	D	A	M	M	D	A	M	
DIMENSIÓN 1: Alianzas estratégicas														
1	Considera usted que creando nuevos modelos de estrategias la empresa abarcaría nuevos mercados.				x				x					x
2	Considera que estableciendo alianzas estratégicas con otras organizaciones traería consigo la rentabilidad económica para la empresa				x				x					x
3	La empresa cuenta con los encargados en cada área que se hagan responsables.				x				x					x
DIMENSIÓN 2: Contrato														
4	Considera que la empresa podría tener un contrato que le pueda ayudar a corto plazo				x				x					x
5	Considera que la empresa tiene personal con experiencia para la revisión del contrato				x				x					x
6	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en los derechos del trabajador				x				x					x
7	Considera que el contrato mercantil se establecieron por igual en las obligaciones del trabajador				x				x					x
DIMENSIÓN 3: Inversiones														
8	considera que la empresa cuenta con un adecuado sistema para la distribución				x				x					x
9	La empresa cumple oportunamente con los plazos de entrega de los productos en la fecha y lugar pactado con los clientes.				x				x					x
10	Considera que tienen controlado el nivel de stock				x				x					x
11	Considera tener optimo la rotación del almacén.				x				x					x
DIMENSIÓN 4 : Estrategias de Comercio Internacional														
12	Considera que la empresa mejoraría las exportaciones				x				x					x
13	Considera que la empresa está informado de las empresas que van mejorando en la exportación.				x				x					x
14	Considera tener proyectado los nuevos servicios.				x				x					x
15	Considera tener la capacidad de poder distribuir los nuevos servicios de traslado				x				x					x

Observaciones:

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

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

Especialidad del validador: Mg. en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

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

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

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

Lima 29 de Abril del 2023.



Firma del Experto Informante

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Cadena de Distribución

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹			Relevancia ²			Claridad ³			Sugerencias
		M	D	A	M	D	A	M	D	A	
	DIMENSIÓN 1: Gestión de Almacenes										
1	La empresa Cuenta con un lugar amplio para el almacenar los productos			x			x			x	
2	Considera usted que las operaciones dentro de los almacenes se realizan de forma mecanizada			x			x			x	
3	Considera que el nivel de espacio del almacén es la indicada			x			x			x	
4	La empresa tiene proyectado para ampliar el almacén y mejorar la estructura			x			x			x	
	DIMENSIÓN 2: Red de Distribución										
5	Considera que la empresa tiene clientes que exportan tecnologías.			x			x			x	
6	La empresa ha podido mejorar la tecnología en los procesos de operaciones			x			x			x	
7	Considera que tienen nuevas tecnologías dentro del almacén para tener controlado la mercadería .			x			x			x	
8	Considera que esta presenta la tecnología para dar seguimiento a la distribución fuera del almacén.			x			x			x	
	DIMENSIÓN 3: Eficiencia Operativa										
9	Considera usted que la efectividad del equipo de almacén, permite que la organización obtenga un excelente rentabilidad			x			x			x	
10	Considera que la mejora de la distribución genera mayor rentabilidad a la empresa.			x			x			x	
11	Considera que se respeta los procesos dentro del almacén.			x			x			x	
12	Considera que cuando está la mercadería en la distribución se dan un excelente servicio.			x			x			x	
	DIMENSIÓN 4 : Procesos de Operaciones										
13	La empresa realiza estudios de mercados para conocer el perfil de los consumidores potenciales			x			x			x	
14	Considera usted que brindando una atención A1 sean más propensos en convertirse en clientes reales			x			x			x	
15	La empresa tiene acciones técnicas ante un inconveniente en los procesos de operaciones			x			x			x	

Observaciones:

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

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

Especialidad del validador: Mg. en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión

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

Lima 29 de Abril del 2023



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

Firma del Experto Informante

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Quispe Medina, Víctor
- I.2. Especialidad del Validador: Mg. en Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión
- I.3. Cargo e Institución donde labora: DTC de la Escuela de Negocios Internacionales- UCV Campus Lima Norte
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Benites Mio, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Kjiara Denisse

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Lima, 29 de abril del 2023



.....
Firma de experto informante

DNI: 28298732

ANEXO 6 Relación de figuras

Figura 1

Descripción gráfica de la variable Joint Venture

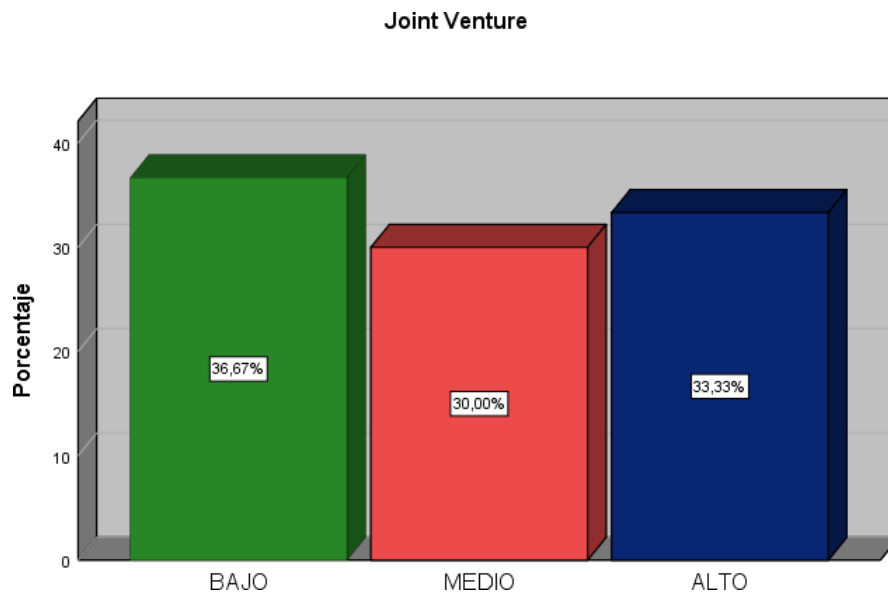


Figura 2

Descripción gráfica de la dimensión Alianzas Estratégicas

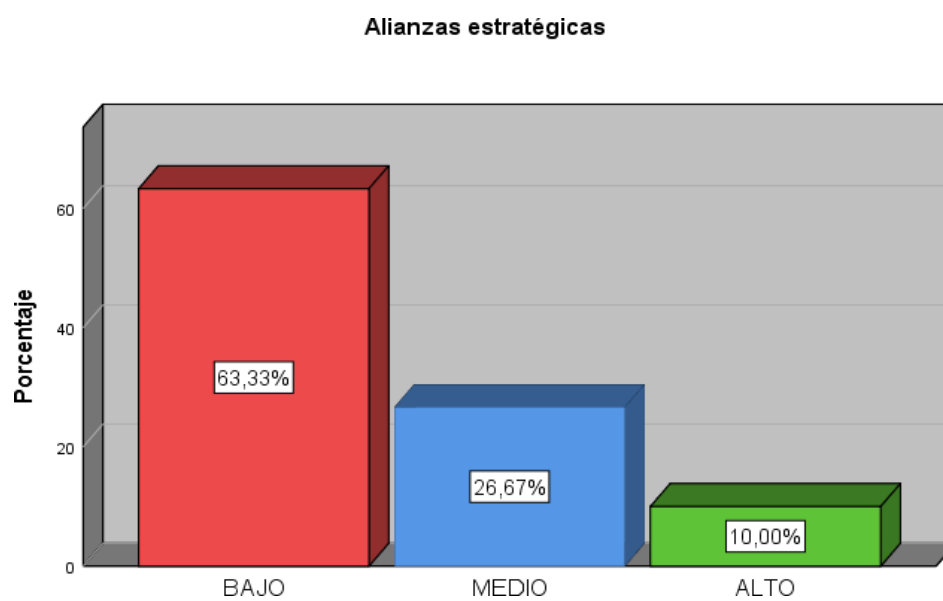


Figura 3

Descripcion grafica de la dimension Contrato

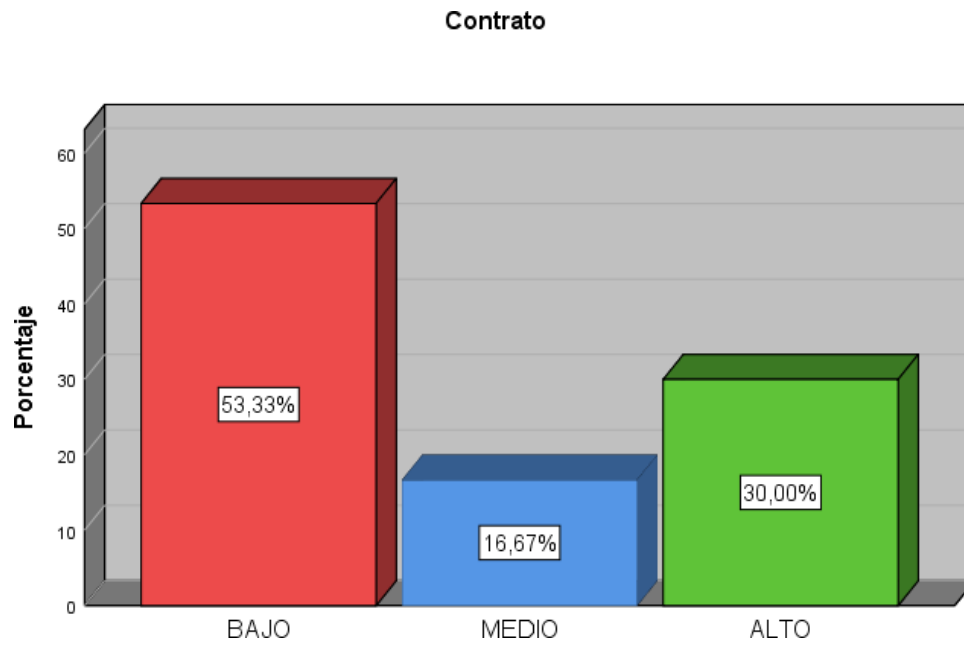


Figura 4

Descripcion grafica de la dimension Inversiones

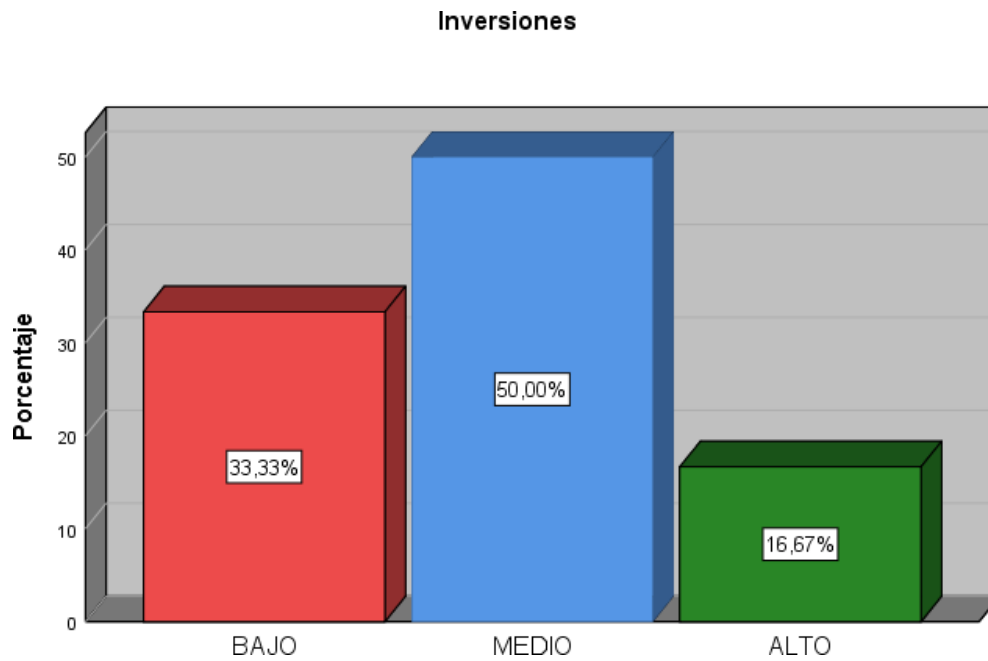


Figura 5

Descripcion grafica de la dimension Comercio Internacional

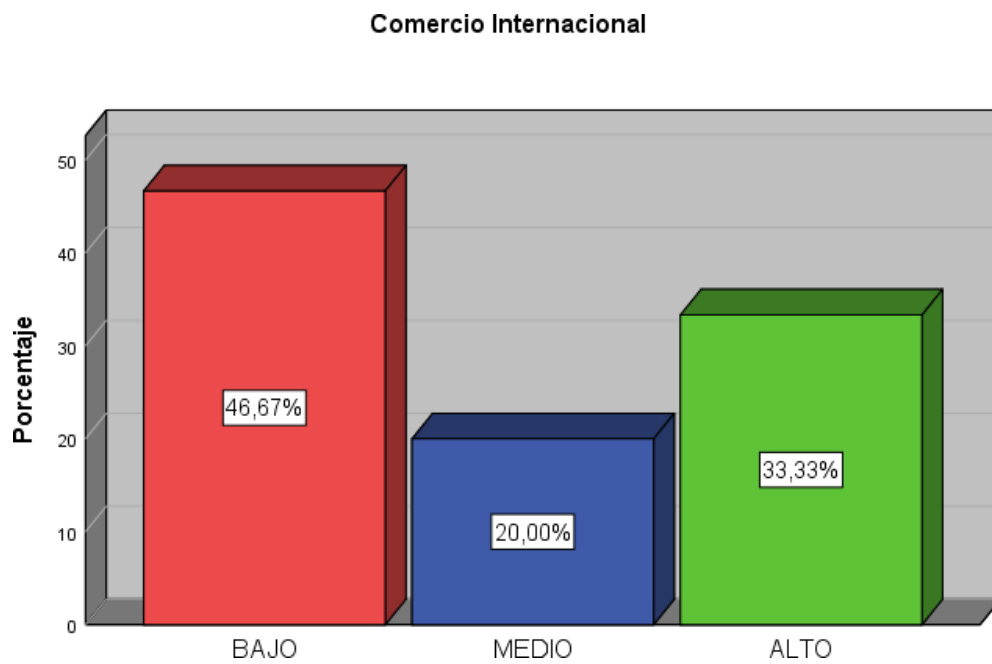


Figura 6

Descripcion grafica de la Cadena de Distribucion

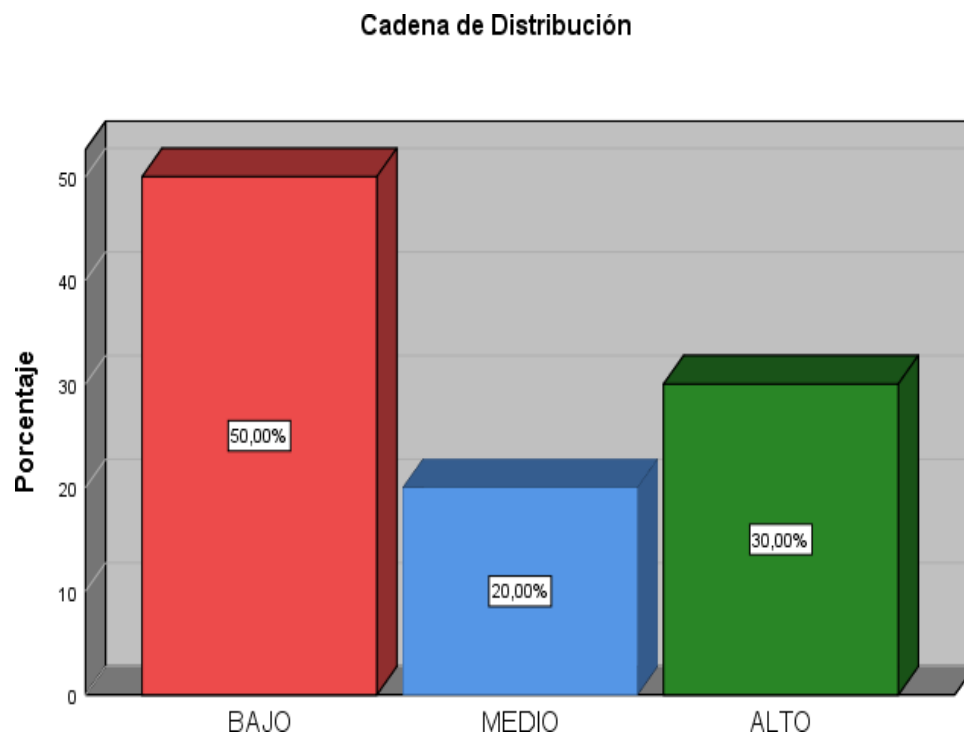


Figura 7

Descripción gráfica de la variable Joint Venture y Cadena de Distribución

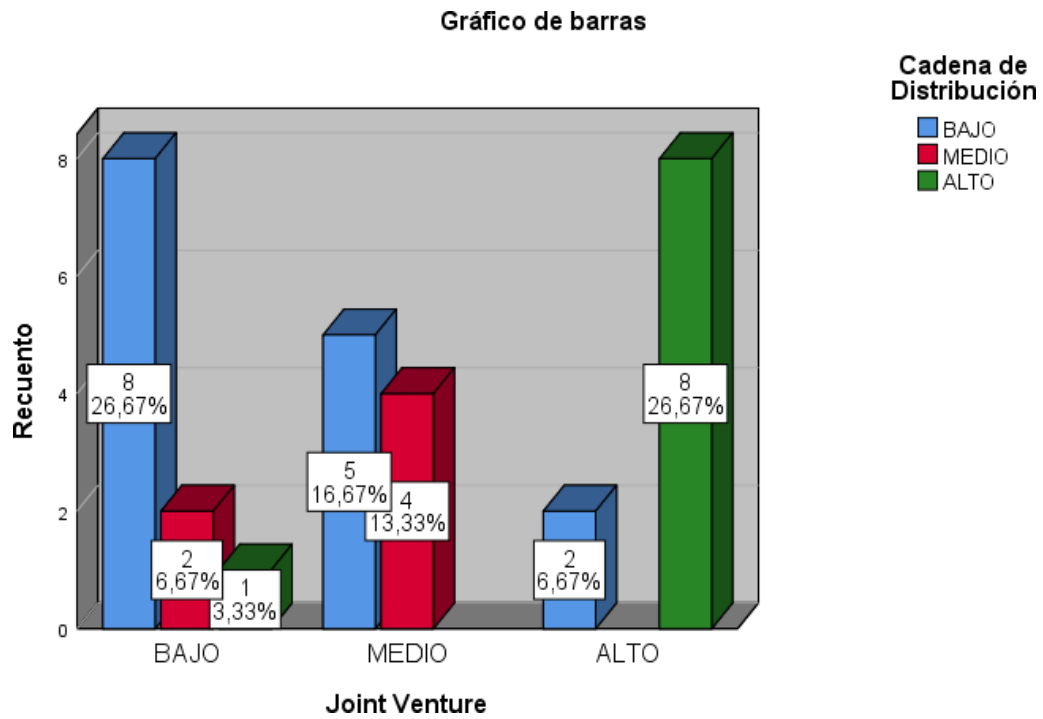


Figura 8

Descripción gráfica de la Dimensión Alianzas Estratégicas y Variable Cadena de Distribución

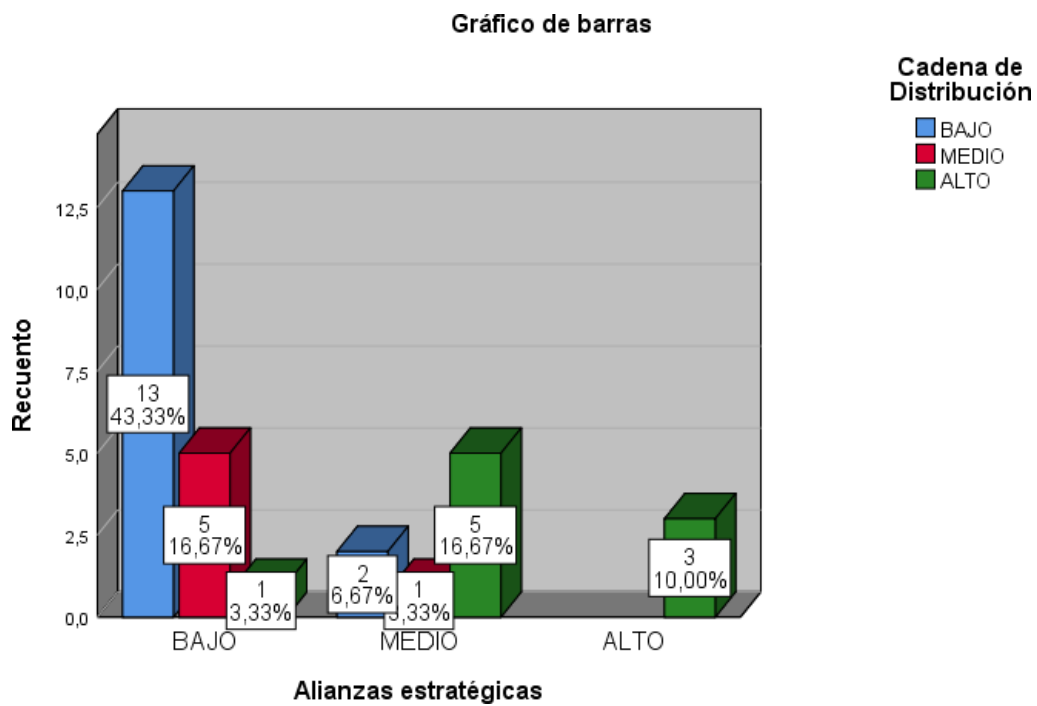


Figura 9

Descripción gráfica de la dimensión Contrato y Variable Cadena de Distribución

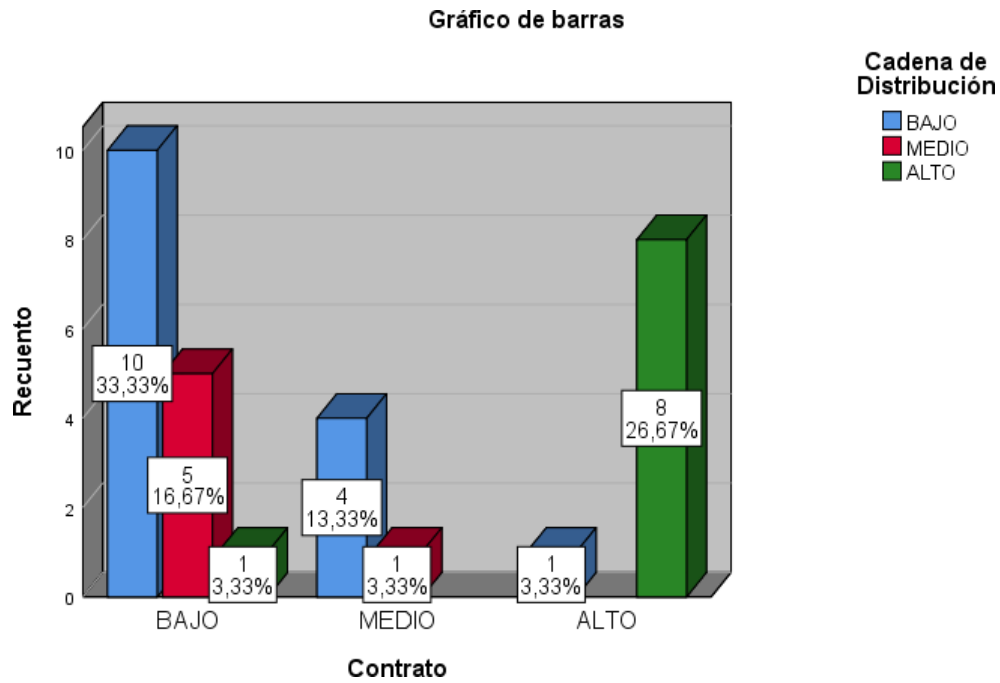


Figura 10

Descripción gráfica de la dimensión Inversiones y Variable Cadena de Distribución

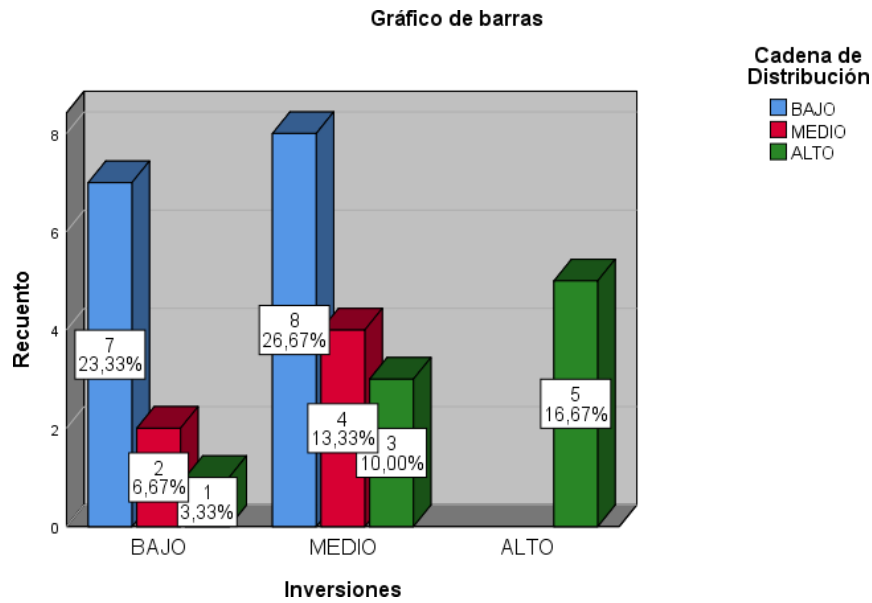
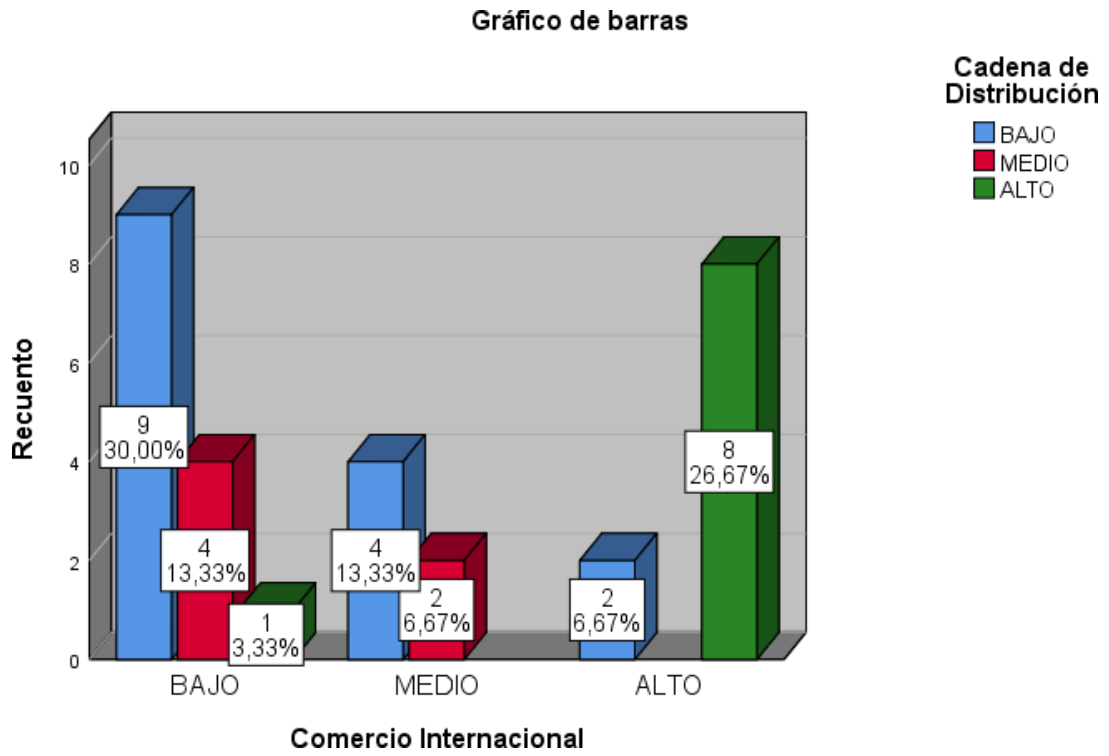


Figura 11

Descripción gráfica de la dimensión Comercio Internacional y Variable Cadena de Distribución



ANEXO 7 Autorización de la organización para publicar su identidad en los resultados de la investigación

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización: Macrologistics Cargo Sac	RUC: 20557052918
Nombre del Titular o Representante legal: BENITES SANCHEZ, Pedro Rulbel	
Nombres y Apellidos BENITES MIO, Pedro Rulbel	DNI: 17618136

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [X], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la agencia de carga Macrologistics Cargo Sac, Provincia Constitucional del Callao, 2023	
Nombre del Programa Académico: PROYECTO DE INVESTIGACION	
Autor: Nombres y Apellidos BENITES MIO, Hugo Alexis JIMENEZ GUTIERREZ, Khiara Denisse	DNI: 76567894 72846450

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: 20/04/2023, Callao

Firma y sello: 
(Titular o Representante legal de la Institución)

ANEXO 8 Confiabilidad de Instrumento

VARIABLE 1: Joint Venture.

Resumen de procesamiento de casos

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,920	15

VARIABLE 2: Cadena de Distribución.

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	10	96,8
	Excluido ^a	0	,0
	Total	10	100,0

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,772	15

ANEXO 9 Ficha de Evaluación de los Proyectos de Investigación

FICHA DE EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

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

Título del proyecto de Investigación: El Joint Venture y la Cadena de Distribución en la

Agencia de Carga Macrologistics Cargo SAC. Provincia Constitucional del Callao, 2023

Autor/es: Benites Mio, Alexis Hugo y Jiménez Gutiérrez, Khiara Denisse

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

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación.	Cumple totalmente	----	No cumple	-----.
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación.	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----
II. Criterios éticos				
1. El proyecto cuenta con los principios éticos establecidos	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----

<p>la RCU N° 0470-2022/UCV (Código de Ética en Investigación)</p>				
<p>2. El proyecto cuenta con el porcentaje de similitud de Turnitin establecido por la UCV</p>	<p>El proyecto cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin</p>		<p>El proyecto no cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin</p>	
<p>3. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 6 Directiva de Investigación RVI N° 066-2023-VI-UCV).</p>	<p>Cuenta con documento debidamente suscrito</p>	<p>----</p>	<p>No cuenta con documento debidamente suscrito</p>	<p>No es necesario</p>
<p>4. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.</p>	<p>Ha incluido el ítem</p>	<p>----</p>	<p>No ha incluido el ítem</p>	<p>-----</p>

Dr. Cojal Loli, Bernardo
Artidoro

Presidente

Mg. Macha Huamán, Roberto

Vicepresidente

Mg. Velásquez Viloche Leli
Violeta

Vocal 1

Mgtr. Rojas Chacón Víctor
Hugo

Vocal 2