



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss
Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023

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

AUTORES:

Morales Alegre, Ingrid Eloisa (orcid.org/0000-0002-2578-3588)

Valverde Felipe, Joel Angel (orcid.org/0000-0002-5389-5202)

ASESOR:

Dr. Pasache Ramos, Maximo Fidel (orcid.org/0000-0003-1005-0848)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2023

DEDICATORIA

En primer lugar, a Dios por permitirnos estar aquí y a nuestras familias por su continuo respaldo durante este difícil viaje. Su apoyo incondicional fue vital para nuestra educación y logros académicos. Agradecemos su paciencia, aliento y sacrificio que nos han permitido alcanzar nuestros objetivos.

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar las gracias desde el fondo de nuestros corazones a la empresa Marvannss Logistic S.A.C. especialmente al Dr. Esparza Hidalgo Héctor y a la Dra. Cancino Vásquez Rosa por darnos la oportunidad de continuar con nuestro desarrollo profesional brindándonos información y apoyo continuo, de igual manera a nuestros docentes en especial al Dr. Pasache Ramos Máximo Fidel, por las constantes asesorías y poder desarrollar eficazmente el presente trabajo, finalmente a las personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este proyecto de investigación, motivándonos mediante sus consejos y su constante soporte para así alcanzar este sueño.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, PASACHE RAMOS MAXIMO FIDEL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023", cuyos autores son VALVERDE FELIPE JOEL ANGEL, MORALES ALEGRE INGRID ELOISA, 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, 28 de Noviembre del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
PASACHE RAMOS MAXIMO FIDEL DNI: 07903350 ORCID: 0000-0003-1005-0848	Firmado electrónicamente por: MPASACHER el 03- 12-2023 09:52:06

Código documento Trilce: TRI - 0668982





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Originalidad de los Autores

Nosotros, MORALES ALEGRE INGRID ELOISA, VALVERDE FELIPE JOEL ANGEL estudiantes de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC -

LIMA NORTE, declaramos bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 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
VALVERDE FELIPE JOEL ANGEL DNI: 75589995 ORCID: 0000-0002-5389-5202	Firmado electrónicamente por: JAVALVERDEV el 10-07-2024 11:14:58
MORALES ALEGRE INGRID ELOISA DNI: 46531347 ORCID: 0000-0002-2578-3588	Firmado electrónicamente por: IMORALESAL990 el 10-07-2024 12:01:52

Código documento Trilce: INV - 1625237



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR/ AUTORES	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	viii
RESUMEN	ix
ABSTRACT	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	6
III. METODOLOGÍA	13
3.1. Tipo y diseño de investigación	13
3.2. Variables y operacionalización	13
3.3. Población, muestra y muestreo	15
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	15
3.5. Procedimientos	17
3.6. Método de análisis de datos	17
3.7. Aspectos éticos	18
IV. RESULTADOS	19
V. DISCUSIÓN	37
VI. CONCLUSIONES	41
VII. RECOMENDACIONES	42
REFERENCIAS	43
ANEXOS	49

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1: Validación de instrumento por Juicio de Experto	15
Tabla N°2: Estadística de Fiabilidad “Oferta Exportable”	16
Tabla N°3: Estadística de fiabilidad “Capacidad productiva”	17
Tabla N°4: Frecuencia V1: Oferta Exportable	19
Tabla N°5: Frecuencia V2: Internacionalización	21
Tabla N°6: Frecuencia de la Dimensión 1: Capacidad Productiva	21
Tabla N°7: Frecuencia de la Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera	22
Tabla N°8: Frecuencia de la Dimensión 3: Capacidad Humana	24
Tabla N°9: Análisis Bivariado entre Oferta Exportable e Internacionalización	25
Tabla N°10: Análisis Bivariado entre Capacidad Productiva e Internacionalización	27
Tabla N°11: Análisis Bivariado entre Capacidad Económica y Financiera e Internacionalización	29
Tabla N°12: Análisis Bivariado entre Capacidad Humana e Internacionalización	31
Tabla N°13: Test de Normalidad	32
Tabla N°14: Correlación entre Oferta Exportable y la Internacionalización	33
Tabla N°15: Correlación entre Capacidad Productiva y la Internacionalización	34
Tabla N°16: Correlación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización	35
Tabla N°17: Correlación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización	36

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1: Barema de Confiabilidad	16
Figura 2: Gráfico de Porcentaje: Oferta exportable	19
Figura 3: Gráfico de Porcentaje: Internacionalización	21
Figura 4: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 1: Capacidad Productiva	22
Figura 5: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera	23
Figura 6: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 3: Capacidad Humana	24
Figura 7: Gráfico Bivariado entre Oferta Exportable e Internacionalización	25
Figura 8: Gráfico Bivariado entre Capacidad Productiva e Internacionalización	27
Figura 9: Gráfico Bivariado entre Capacidad Económica y Financiera e Internacionalización	29
Figura 10: Gráfico Bivariado entre Capacidad Humana e Internacionalización	31

RESUMEN

La presente tesis nombrada “Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023” tuvo como objetivo general identificar la relación entre la oferta exportable con la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C.

La investigación es tipo básica, diseño no experimental, transversal, nivel descriptiva, correlacional y desarrollada de enfoque cuantitativo.

La técnica para recaudar los datos fue mediante una encuesta empleando un cuestionario con la escala de Likert, presentando en ella las variables, dimensiones y sus indicadores

Los resultados fueron recaudados mediante las respuestas de 40 trabajadores de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. Vemos reflejado que existe una correlación de 0.836 con un nivel de significancia de 0.001 siendo menor de 0.05 afirmando que existe relación entre la Oferta Exportable y la Internacionalización.

Palabras claves: Oferta exportable, internacionalización y logística.

ABSTRACT

This thesis named “Exportable supply and the internationalization of the company Marvannss Logistic S.A.C. district of Puente Piedra, year 2023” had the general objective of identifying the relationship between the exportable offer with the internationalization of the company Marvannss Logistic S.A.C.

The research is basic, non-experimental, transversal, descriptive, correlational and developed with a quantitative approach.

The technique to collect the data was through a survey using a questionnaire with the Likert scale, presenting the variables, dimensions and their indicators.

The results were collected through the responses of 40 workers from the company Marvannss Logistic S.A.C. We see reflected that there is a correlation of 0.836 with a significance level of 0.001, being less than 0.05, affirming that there is a relationship between the Exportable Offer and Internationalization.

Keywords: Exportable supply, internationalization and logistics.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, el corresponder a un mundo globalizado involucra competencias para todas las empresas tanto nacionales como internacionales, sin embargo, en el Perú la mayoría de empresarios desconocen el cómo hacerles frente a estos nuevos retos, una manera de enfrentar a la competencia es la incorporación internacional, en los nuevos mercados extranjeros que les proporciona la globalización.

Calderón et al. (2023) Explica que la oferta exportable es la capacidad de una empresa para vender volúmenes significativos de un artículo a los consumidores en mercados extranjeros, al mismo tiempo que cumple con los requisitos del mercado de destino.

Mendoza, et al. (2019) sugieren que las empresas deben evaluar el mercado de exportación de sus servicios o productos, con preguntas como "¿Exportar es la mejor opción en este caso?" o "¿Crees que hay un mejor mercado nacional?", ello con el fin de bajar los riesgos de fracaso y proporcionar a la empresa un respaldo al momento de lanzarnos a nuevos mercados.

Para Roza y Omaira (2014), la oferta exportable se basa en las capacidades económicas, de gestión y financieras de la entidad empresarial, incluyendo la disponibilidad de productos, habilidades de gestión y capacidades económicas y financieras. La capacidad de estas empresas para producir y especializarse se verá potenciada por sus capacidades económicas y financieras, Mora (2018).

Según la cámara del MINCETUR (2021), tiene planeado y mediante diferentes medios para llegar al objetivo en el contexto de la reactivación es lograr una recuperación resiliente y sostenible, estas estrategias son, mediante el desarrollo de capacidades que nos permitan ser más competitivos y estar adecuadamente preparados para posibles eventos. De igual manera, continuaremos fortaleciendo los mecanismos de promoción comercial a través de marcas y plataformas sectoriales virtuales.

Macha et al. (2021) define la oferta exportable en su investigación como la capacidad de una nación o empresa para comercializar un bien o servicio en el mercado y cumplir con los estándares de calidad y competitividad a nivel mundial.

El incentivo de exportación a exportación va más allá de garantizar que el volumen del comprador esté satisfecho con el producto o que cumpla con las especificaciones del cliente.

Minagri (2021) implica que asegurar los volúmenes es menos crucial que asegurar la oferta exportable. La capacidad física incluye todo lo que la infraestructura de la empresa, la maquinaria necesaria y la inversión en la tecnología; asimismo la capacidad económica cubre costos y gastos a corto plazo, acceso a financiamiento, especialmente en el comercio internacional, la capacidad de gestión emplea personal calificado y experimentado, en resumen, las empresas consideran la capacidad económica, financiera y de gestión.

Vásquez y Carrión (2019) indican acerca de la oferta exportable, sobreproducción de bienes o servicios luego de satisfacer la aceptación nacional, donde la oferta exportable debe diversificarse para atraer más inversión extranjera a través de las exportaciones. Se debe tener en cuenta asegurar los insumos exportables de la empresa, la capacidad de producción, económica, financiera y finalmente del personal.

Lo dicho por Mora et al. (2018) es que una oferta exportable implica la capacidad de un país o empresa para comercializar su producto en un mercado internacional y mantener una alta calidad y competitividad. Por tanto, una ganga exportable va más allá de asegurar que se satisfaga el volumen demandado por los compradores o que algún producto satisfaga la demanda de los clientes. La disponibilidad de productos, la capacidad de producción, especialización y de gestión de una empresa también son requisitos.

Según la investigación de Schwarz (2019), la internacionalización viene a ser un proceso en el cual la empresa forma parte de la globalización a los países con los que desarrolla acuerdos comerciales y realiza sus actividades. De acuerdo a la investigación citada la definición de internacionalización apareció en el año 1969. Kindleberger (1969).

Para Toranzo. (2023) las empresas peruanas actualmente que planean expandirse internacionalmente suelen tener una amplia experiencia previa en el mercado y

acceso a equipos para innovar la presentación y en la calidad de los bienes, esto se debe a que debe personalizarse para satisfacer las necesidades del público objetivo. Para lograr un crecimiento internacional, las empresas peruanas deben tener un plan bien planificado y estar dotadas de entidades potenciales para capacitarlas.

Para Campos (2019) Su investigación en Colombia describió la internacionalización de los servicios, los principales factores caracterizados por un enfoque cuantitativo y una mayor vinculación con las empresas que internacionalizan los servicios en DC Bogotá, incluyendo leyes laborales y migratorias relacionadas con la movilidad laboral y el dominio de idiomas, políticas de promoción de inversiones, tipos de cambio, consumo e inversión extranjera.

El desarrollo de la actividad internacional para Fanjul (2022) presenta cuatro tipos principales de obstáculos que las empresas deben distinguir, entre ellos las restricciones financieras, la disponibilidad de recursos humanos capacitados y la dificultad para identificar socios potenciales y oportunidades de negocios, la competencia en los mercados exteriores y el reto de obtener información en los mercados internacionales.

Villarreal (2006) entiende internacionalización como la estrategia de ampliación de una empresa para ingresar a nuevos mercados, que a través de un desarrollo a largo plazo y un proceso dinámico incide gradualmente, realizando movimientos de la cadena de valor y en la conformación organizacional de esta, invierte continuamente sus recursos. Capacidad de adaptación al entorno internacional y basado en el conocimiento previo del mercado.

El principal problema para las empresas halladas son las barreras que impiden la universalización de las entidades dedicadas al sector de servicios. Hallamos el siguiente problema general ¿Cuál es la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023? y los problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023? ¿Cuál es la relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C.

distrito de Puente Piedra, 2023? ¿Cuál es la relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023?

Para Rivas (2022) La justificación del estudio puede respaldar las razones y justificaciones que impulsaron al investigador a realizar el estudio. El presente proyecto tiene como justificación social, ofrecer un aporte a las demandas actuales y futuras de la sociedad para ser fuente de una mejor calidad de vida para los habitantes de la zona de estudio (empresas de servicios) para la planeación de nuevos objetivos.

A nivel metodológico, los resultados del proyecto podrían usarse para posteriores investigaciones, así como aplicaciones o ejemplo para sus operaciones de las entidades. Según Bernal (2018) en su estudio, la justificación metodológica de la investigación se da cuando se proponen nuevos métodos o nuevas estrategias que generan conocimiento confiable y válido.

Justificación práctica: La investigación servirá para hallar la relación de oferta exportable e internacionalización para hacerle frente a la competencia y trabas que presenta la empresa Marvannss Logistic S.A.C. Para Álvarez (2020) El fundamento práctico es describir cómo Los resultados del estudio ayudarán a cambiar la realidad de la industria.

Objetivo general: Establecer la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. Objetivos específicos: 1) Establecer la relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. 2) Identificar la relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. 3) Analizar la relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.

Hipótesis general: Existe relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.

Hipótesis específica: 1) Existe relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. 2) Existe relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. 3) Existe relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.

II. MARCO TEÓRICO

Este estudio, al igual que trabajos nacionales anteriores, tuvo:

Taica & Vásquez (2018) en su investigación tuvo como meta dar a conocer la relación que existe entre la competitividad y la logística que se desarrolla en el Perú en el periodo 2007 al 2016, la regla empleada en la investigación fue descriptivo- correlacional, emplearon un tipo de diseño no experimental- longitudinal correlacional, asimismo la población, fue dirigida a todas las empresas peruanas, la muestra se basó en considerar las empresas que lograron destacar y fueron eficientes en su logística en el periodo 2007-2016. Como resultado tuvo una relación de ambas variables del 80%. Concluyeron que los análisis realizados que sí existe una relación entre competitividad y como es el desempeño de la logística en el territorio peruano, también se demostró que hay un 20% de deficiencia que aún se debe trabajar y mejorar en lograr la eficiencia a través de los lineamientos adecuados que permitan el buen manejo logístico.

Seminario (2018) Tuvo como fin descubrir cuál es la relación entre el desarrollo de la logística en el intercambio entre los países pertenecientes a la Alianza del Pacífico en el periodo 2010-2016. Estudios posteriores utilizaron un enfoque conjunto donde se utilizó un diseño longitudinal no experimental y su enfoque fue cuantitativo. Este estudio utilizó datos de pos procesamiento de 2010 a 2016, para lo cual se investigaron diversas fuentes y se obtuvieron registros. Los resultados exponen que los valores más altos del porcentaje de correlación de Pearson entre el índice del labor logística y el volumen de exportación y el tiempo promedio de exportación son 0,755 y -0,78 respectivamente. Concluyeron que si existe una relación positiva entre el rendimiento logístico y exportaciones de los países de la Alianza del Pacífico.

Ramos (2017) realizó un estudio sobre el efecto de la oferta exportadora en las ventas fuera del país de cebolla de los cosechadores de la ciudad más pequeña de La Yarada en 2017. El fin de este, fue descubrir el efecto de la oferta exportadora para el logro y salidas de las cebollas del Centro Poblado Menor La Yarada al

exterior. Estudio aplicado, de alcance correlacional y de diseño retrospectivo y transversal. Los resultados muestran que existe una correlación positiva significativa (75,6%) e inmensamente relevante ($p < 0,01$) entre la oferta exportable y la exportación de cebolla. Concluyeron que los resultados permiten confirmar que la oferta exportada tiene un impacto significativo en las salidas de cebolla a nuevos mercados. Las cebollas proceden de productores minoritarios de La Yarada y tienen una certeza estadística del 99%.

Santana (2021) la investigación tuvo como propósito utilizar buenas estrategias para la optimización de la oferta exportable en el país de los Estados Unidos en cuanto a la comercialización de arándanos frescos en el año 2022. En su investigación científica empleó un enfoque metodológico mixto siendo este cualitativo y cuantitativo, su visión viene a ser holística, sus instrumentos fueron las encuestas y las entrevistas para la obtención de datos e información relevante al estudio realizado. Para ello la población se realizó en 20 bases de datos de diversas empresas y el muestreo estuvo conformado por 4 entidades. En su investigación tuvo como resultado que desde octubre hasta noviembre del 2017 las exportaciones de arándano lograron un auge de 3,831,132.21 kilogramos exportados, también observaron que en los meses de mayo hasta junio de 2016 al 2020 no se realizaron exportaciones de arándano. Finalmente concluyeron que si bien es cierto hubo un crecimiento en las exportaciones, estas no han sido constante en todos los meses, la cual, las empresas no han tenido un aumento por las débiles estrategias propuestas y de un buen estudio que esté estructurado para que compita con el mercado actual lo cual genera que este se mantenga y no vaya en aumento.

A nivel Internacional:

La finalidad que tuvo la investigación de Yaguapaz y García (2021) es analizar las ventajas y desventajas del SGP Estados Unidos-Ecuador y su impacto en la internacionalización de los insumos exportables en la provincia del Carchi. Este estudio utilizó métodos deductivos, cuantitativos y cualitativos, fue exploratorio y descriptivo y utilizó los siguientes métodos: entrevistas, encuestas y datos secundarios. Como resultado de este estudio se estableció una relación positiva

entre Estados Unidos y el Ecuador en el Sistema Generalizado de Preferencias, la internacionalización de los insumos de exportación de la provincia del Carchi, lo que le permitió vender sus productos en mercados internacionales y acercarse a los parámetros de calidad requeridos por los Estados Unidos y los destinos y mercados colombianos fuera del Perú registran actualmente las mayores exportaciones.

Grijalba y Velandia (2023) El propósito de su investigación fue observar la mecánica de la internacionalización de bienes de capital en Colombia como mecanismo de apoyo a una oferta con capacidad exportadora, es un estudio de tipo cuantitativo, diseño de la investigación es descriptivo, analítico y explicativo, para la recolección de datos se emplearon las técnicas: Entrevista, y análisis teórico. Tuvo como resultado la mecánica de los bienes de capital en relación con la oferta exportable tiene una contribución mínima a los volúmenes de exportación colombianos, el rango oscila en los últimos 5 años entre (3,75% - 4,61%). Concluyeron con un comportamiento estable, se refleja porcentualmente en las exportaciones de bienes de capital.

Botero y Pinilla (2018) en su trabajo de investigación tuvieron como objetivo identificar las oportunidades generadas para la oferta exportable colombiana dentro del TLC con Asia. Para el avance de la investigación se utilizó la metodología mixta, diseño exploratorio secuencial, se aplicaron las siguientes técnicas: análisis documental y entrevistas. El resultado de la investigación fue que los productos con más demandados por Corea fueron las frutas, flores, café y cacao logrando un valor FOB de US\$151, 2 millones aumentando un 19% con respecto al año anterior. Concluyeron que la existe una relación positiva de la oferta exportable de Colombia con el TLC que tienen con Asia.

Elizalde y Vázquez (2018) en su estudio se plantearon hallar la relación entre oferta exportable y el comercio exterior en los cantones Giron y Santa Fernando de la provincia de Azuay tomando como muestra a las pymes. Para el desenvolvimiento de la averiguación se utilizó el método mixto cuantitativa-cualitativo, con un diseño descriptivo y aplicando las siguientes técnicas: Entrevista y cuestionario. Tuvo como resultado que pese a que la empresa cuenta con 55 productos no se diferencia a la competencia y su sistema financiero cuenta con solo

un 38% del total. Los actores llegaron a la conclusión de que la relación de oferta exportable con el comercio exterior existe en la provincia del Azuay, en los cantones Girón y San Fernando, ocasionando que los productos que estas comercializan puedan ser exportadas.

Coral Rojas et al. (2021) en su investigación se propuso como objetivo desarrollar los indicadores que determinen la oferta exportable de la planta del cacao en los años 2010 y 2018 del departamento de Nariño. Para ello realizó un estudio de tipo descriptivo, recopiló de la base de datos de diversas fuentes para lograr identificar la oferta exportable del cacao. El resultado final arroja que, la oferta exportable tiene relación con la calidad del producto y muestra calidad en todos sus procesos de producción es así de esta manera que se puede comercializar a nivel internacional.

Teoría de las variables

Oferta exportable:

Vásquez y Carrión (2019) determinan la oferta exportable como sobre producción de un bien o servicio una vez satisfecha la demanda interna, en el que la diversificación de la oferta exportable es necesaria para atraer ventas en el exterior a través de las exportaciones. Se debe asegurar la oferta de capacidad exportadora de la entidad, la capacidad de producción, la capacidad económica y financiera y finalmente también se debe considerar la capacidad humana.

Como indican Vásquez y Carrión, para hallar la oferta exportable debemos tener en cuenta que tanto estamos abasteciendo el mercado nacional y si estamos en condiciones de incursionar a nuevos mercados para ellos hay que tener en consideración la capacidad de producción, económica y financiera, por último, la capacidad humana, es por eso que Vásquez y Carrión dimensionan la oferta exportable en tres:

Capacidad de producción

Vásquez y Carrión (2019) sostienen que una empresa debe determinar la cantidad requerida en un mercado internacional en función del producto que exporta. Deben cumplir con los requisitos de los mercados de destino.

Capacidad económica y financiera

Vásquez y Carrión (2019) exponen que una compañía debe disponer con los recursos necesarios para exportar al país de destino en óptimas condiciones y a precios competitivos.

Capacidad humana

Vásquez y Carrión (2019) El objetivo es asegurar que las personas tengan los conocimientos y la formación necesarios para crear o producir bienes o servicios.

Otros conceptos de oferta exportable

Cerón (2016) La oferta exportadora de la empresa es más que simplemente asegurar la disponibilidad de productos en los volúmenes deseados por un cliente específico o satisfacer las demandas del mercado objetivo, la ampliación de las exportaciones es una condición para ampliar y diversificar el mercado, eliminación de medidas proteccionistas en los mercados de destino, mejora de la calidad y los sistemas de producción, transporte, manipulación y comercialización.

Cabrera (2022) expone la oferta exportable como la estructura económica productiva la cual se basa en las relaciones entre los distintos agentes económicos en un ciclo continuo de oferta y demanda de bienes y servicios. Su objetivo fue analizar la composición y características de la oferta exportable del Ecuador, se caracteriza por la falta de diversidad, una alta concentración en la producción de bienes y/o servicios básicos y el de valor agregado en sus productos con el fin de integrarse al ciclo de oferta y demanda en nuevos mercados, consiguiendo así la mejora en la empresa.

Internacionalización:

Villarreal (2006) entiende la internacionalización como una estrategia de ampliación de una empresa que ingresa a nuevos mercados a través de un desarrollo a largo plazo y un proceso dinámico que gradualmente incide en las diferentes funciones de la cadena de valor y en la estructura organizacional de la empresa con el acuerdo y la implicación creciente de medios y recursos habilidades en un entorno internacional, basadas en conocimientos previos del mercado.

Villareal nos da a conocer las estrategias para lograr la internacionalización, para esto debemos conocer algunas áreas que necesita reforzar la empresa y de no tener ningún problema este estaría apto para lanzarse a un nuevo mercado fuera de su zona geográfica, estos puntos a tener en cuenta son la estrategia corporativa, cadena de valor, recursos y capacidades, es por eso que Villareal dimensiona la internacionalización en tres:

Estrategia corporativa

Villarreal (2006) señala que se trata de procesos de gestión estratégica a través de los cuales las empresas miden las condiciones variantes del entorno internacional y desarrollan una respuesta organizada y adecuada a sus recursos, lo que implica cruzar el borde nacional.

Cadena de valor

Villarreal (2006) señala que cualquiera de los procedimientos de la cadena de valor es factible de internacionalización, en realidad, se necesita una completa visión global de todas las tareas de la cadena de valor de la empresa e incluso a la de los clientes y proveedores.

Recursos y capacidades

Según Villarreal (2006), la finalidad del uso de recursos y habilidades se refleja en las posibles formas y categorías de internacionalización, que requieren diferentes niveles de inversión, riesgo y control.

Otros conceptos de internacionalización

Rogelio (2022), menciona que para lograr la internacionalización se debe tener como objetivo la concientización, aumentar la riqueza y el dinero por medio del comercio exterior y para ello nos propone la siguiente regla: realizar mayores ventas al año a los extranjeros comparado al valor de consumo de existentes del exterior, debido a que la parte de nuestro patrimonio (exportaciones) que no nos es devuelta en forma de bienes (a través de las importaciones) debe volver inevitablemente en forma de dinero, en conclusión, Rogelio habla que para cualquier entidad es mejor exportar productos que importar, ya que se verán mayores ganancias tanto para la empresa como para el país.

En su libro Merubia (2020), expresa que la internacionalización debe consistir en que las empresas se centren inicialmente en los mercados con los que están familiarizadas primero, y luego se trasladan a países con mayor capacidad psíquica. Mayormente aquellos con una experiencia fuera de las fronteras significativas, sienten menos distancia psicológica hacia su nuevo país, en comparación con aquellos con experiencias internacionales mínimas. La definición de proximidad psicológica incluye factores que dificultan o interfieren con el intercambio de información entre empresas y países de destino, como factores lingüísticos, institucionales, culturales, educativos, industriales, de prácticas comerciales y políticos

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

El proyecto de investigación fue de tipo básica, se entiende cuando pretende ampliar el conocimiento en estudio, que trata de los fenómenos en análisis, se refiere a saber y relacionar las variables, Gallardo (2017). La metodología utilizada en el presente proyecto tuvo un enfoque cuantitativo ya que se emplearán valores e indicadores que se compararon Hernández & Mendoza (2018), El diseño no experimental, el alcance fue correlacional ya que tiene como fin conocer la relación que existe entre la oferta exportable y la internacionalización en la empresa Marvannss Logistic. El diseño de nuestra investigación según su carácter fue de alcance correlacional ya que su finalidad es evaluar la relación que existe entre oferta exportable e internacionalización las cuales se compararon ante las diferentes situaciones o reforzando las teorías existentes, Cabezas et al. (2018) según su naturaleza es cuantitativa ya que se recogen u obtienen datos cuantitativos sobre las variables de la investigación, asimismo estos se analizan.

3.2. Variables y operacionalización

En la investigación se realizó una matriz operacional para identificar los indicadores por cada dimensión propuesta (Anexo 1). Se medirá la relación entre las variables, se determinará el enlace directo entre ellas. Las variables de estudio según lo expuesto y de acuerdo a la matriz operacional se establecerá mediante la relación entre:

Oferta exportable:

La oferta exportable se dice que es el derroche de productividad de bienes, logrando satisfacer la demanda interna, cuando es necesario diversificar la oferta exportable para aumentar las exportaciones a través de estrategias, la empresa debe considerar la suficiencia productiva, económica, financiera por último la humana. Vásquez y Carrión (2019).

Definición operacional:

Se basa en las capacidades, productiva, económica y financiera, finalmente la capacidad humana de la entidad empresarial, incluyendo la disponibilidad de productos, habilidades de gestión, capacidades económicas y financieras. Vásquez y Carrión (2019).

Indicadores: Los indicadores se establecen para cada dimensión; la capacidad productiva se compone de 3 indicadores, la capacidad económica y financiera de 3 indicadores y la capacidad humana de 3 indicadores.

Escala de medición: Escala de tipo Likert.

Internacionalización:

Definición conceptual:

Villarreal (2006) define como internacionalización a la estrategia corporativa de crecimiento incursionando a nuevos mercados, a través de un desarrollo a largo plazo y un proceso dinámico que incide gradualmente en las diversas funciones de la cadena de valor y en la conformación organizativa de la compañía, conectando e involucrando recursos y habilidades en el creciente entorno internacional y apoyándose en el conocimiento previo del mercado.

Definición operacional:

Villarreal (2006) mencionó que actualmente los que planean expandirse internacionalmente deben tener estrategia corporativa, cadena de valor, finalmente recursos y capacidades, esto se refiere a que se debe personalizar para satisfacer 'las necesidades del público objetivo. Para lograr un crecimiento internacional, las empresas peruanas deben tener un plan bien planificado y estar dotadas de entidades potenciales para capacitarlas.

Los indicadores se establecen para cada dimensión; la estrategia corporativa de 3 indicadores, la cadena de valor por 3 indicadores, los recursos y capacidades por 3 indicadores.

Escala de medición: Escala de tipo Likert.

3.3. Población, muestra y muestreo

La población se define como el grupo de socios que tienen muchas similitudes y que varios conjuntos forman el universo, Rodríguez (2020). La población de la presente investigación la conforman los colaboradores de la empresa Marvannss Logistic SAC, con una población de 60 personas que laboran en dicha entidad. Nos basaremos en una muestra de 40 personas que trabajan en el área logística para realizar una encuesta. En este estudio se utilizó un muestreo no probabilístico mediante muestreo de conveniencia debido al acceso y disponibilidad de datos.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se empleó fue la encuesta mediante el instrumento de un cuestionario, por lo que fue posible obtener la información primaria, en cuanto a su estructura presenta preguntas cerradas, abiertas o dicotómicas, Arias & Covinos (2021). Las técnicas de recolección son estructuradas ya que buscan medir las variables, para ello estamos haciendo uso de un cuestionario el cual es un conjunto de preguntas preparadas y relacionadas a nuestra investigación. El cuestionario tuvo un total de 30 preguntas las cuales, fueron validadas por expertos en el tema de comercio exterior.

Tabla N°1: Validación de instrumento por Juicio de Experto
Criterios de Jueces

Expertos	Grado	Promedio	Opinión
Cavero Egusquiza Vargas, Lauralinda Leonor	Dra.	80%	Aplicable
Romero Llerena Michael Alexander	Mgtr.	82%	Aplicable
Arias Gonzáles, Hilda Paola	Mgtr	80%	Aplicable

Fuente: Elaboración Propia

Por otra parte, para el análisis de confiabilidad se utilizó el Alfa Cronbach en el software SPSS, cuyos datos fueron contrastados por el baremo de confiabilidad de Hernández (2006).

Figura 1: Baremo de Confiabilidad

Rango	Magnitud
0.81 a 1.00	Muy alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderado
0.21 a 0.40	Baja
0.01 a 0.20	Muy baja

Fuente: Hernández et al., (2006)

Confiabilidad para la variable 1:

Tabla N°2: Estadística de Fiabilidad “Oferta Exportable”

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.958	15

Fuente: Elaboración propia

La primera variable logró una fiabilidad de 0.958 lo que resulta un nivel de confiabilidad Muy Alta.

Confiabilidad para la variable 2:

Tabla N°3: Estadística de fiabilidad “Capacidad productiva”
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.985	15

Fuente: Elaboración propia

La fiabilidad de la segunda variable resultó con 0.985 siendo un nivel de confiabilidad Muy Ato.

3.5. Procedimientos

Para la siguiente investigación la herramienta cuantitativa utilizada fue la encuesta que está dirigida a los trabajadores de la empresa Marvannss para ello se realizaron preguntas sobre ambas variables, la estructura de la encuesta trata sobre la información general, la primera variable que es oferta exportable y sus dimensiones y por último la segunda variable que es internacionalización y sus dimensiones.

3.6. Método de análisis de datos

Para la posterior indagación se utilizará, descriptivo e inferencial. Paso 1, se empleará la estadística descriptiva para constatar la conexión relevante entre la oferta exportable y la internacionalización. El método de análisis de datos de la investigación es la recolección de la información obtenida de la empresa y de sus trabajadores, para obtener resultados que aporten al objetivo deseado.

3.7. Aspectos éticos

De acuerdo a los principios éticos para el crecimiento de la investigación, se debe cumplir con lo estipulado por la Asociación Británica de Investigación Educativa [BERA] (2018). En el presente trabajo de investigación se busca generar conocimiento de manera general sobre la empresa logística que nos brindó información, respetando los datos confidenciales obtenidos, no hay exposición de información que comprometa a la empresa y se protegerán los datos personales de los encuestados. En toda la realización del trabajo los investigadores actuaron de manera honesta y sin intereses personales, se trabajó con objetividad en la conducción y en los análisis que se obtuvieron en los resultados. Se cuenta con el permiso de la empresa para realizar la investigación y publicarlo.

IV. RESULTADOS

Análisis descriptivo:

Análisis univariado

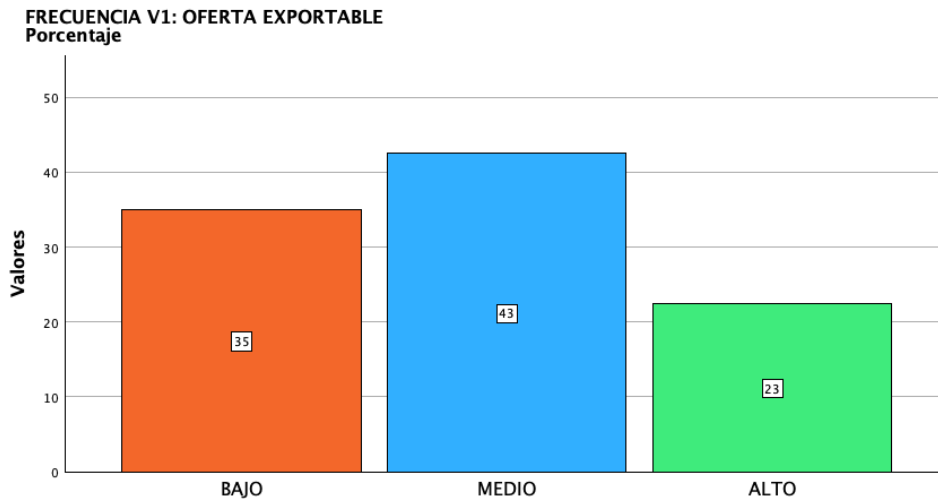
Tabla N°4: Frecuencia V1: Oferta Exportable

FRECUENCIA DE OFERTA EXPORTABLE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	14	35.0	35.0	35.0
	MEDIO	17	42.5	42.5	77.5
	ALTO	9	22.5	22.5	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia

Figura 2: Gráfico de Porcentaje: Oferta exportable



Elaboración: Propia

De acuerdo con la figura 1 relacionada a la variable 1 oferta exportable se observó que de los colaboradores encuestados mayormente respondieron en medio estos son un total de 17 siendo un 42.5%, seguido de la categoría bajo respondieron 14 correspondiente a un 35%, mostrando que a la entidad le

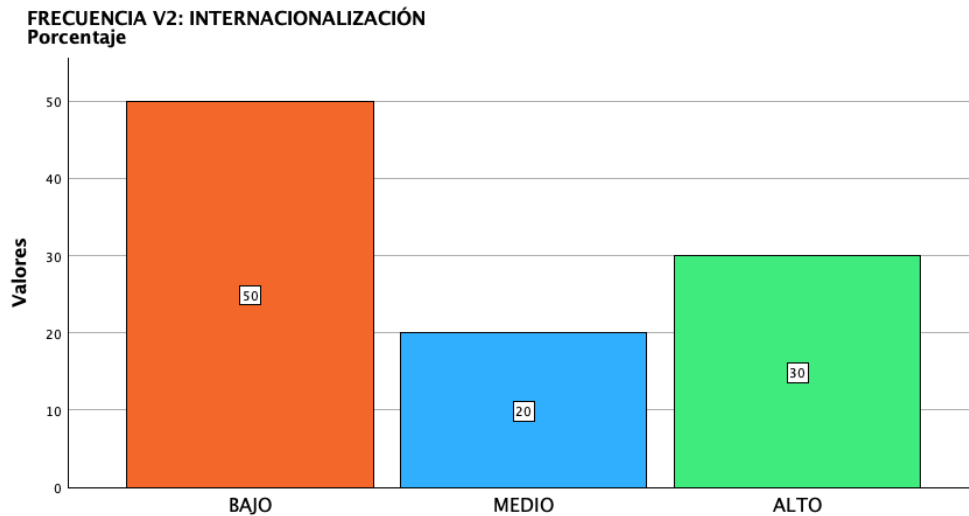
falta mejorar sus estrategias en cuanto a su oferta exportable para la internacionalización.

Tabla N°5: Frecuencia V2: Internacionalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	20	50.0	50.0	50.0
	MEDIO	8	20.0	20.0	70.0
	ALTO	12	30.0	30.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 3: Gráfico de Porcentaje: Internacionalización



Elaboración: Propia

De acuerdo con la figura 3 relacionada a la variable 2 internacionalización se observó que de los colaboradores encuestados mayormente respondieron en bajo estos son un total de 20 representando un 50% del total de los trabajadores y seguido de la categoría alto respondieron 12 siendo un 30% del total. Este resultado demuestra el poco conocimiento en cuanto a la internacionalización por parte de la empresa.

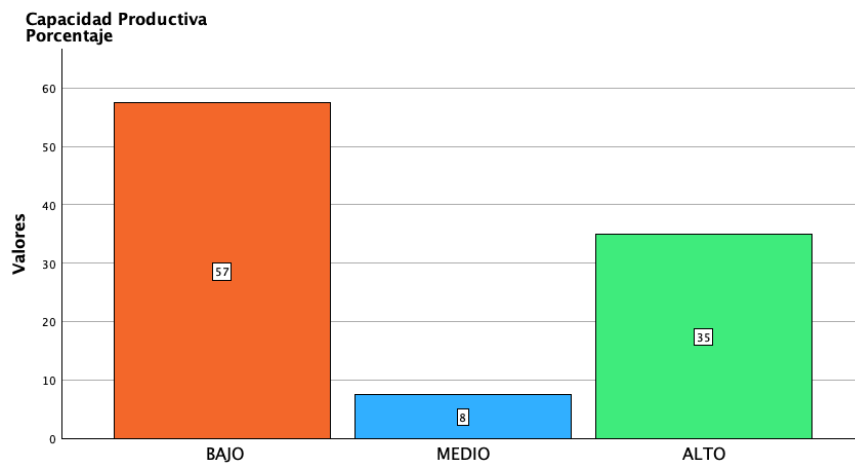
Tabla N°6: Frecuencia de la Dimensión 1: Capacidad Productiva

FRECUENCIA DE DIMENSIÓN CAPACIDAD PRODUCTIVA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	23	57.5	57.5	57.5
	MEDIO	3	7.5	7.5	65.0
	ALTO	14	35.0	35.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia

Figura 4: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 1: Capacidad Productiva



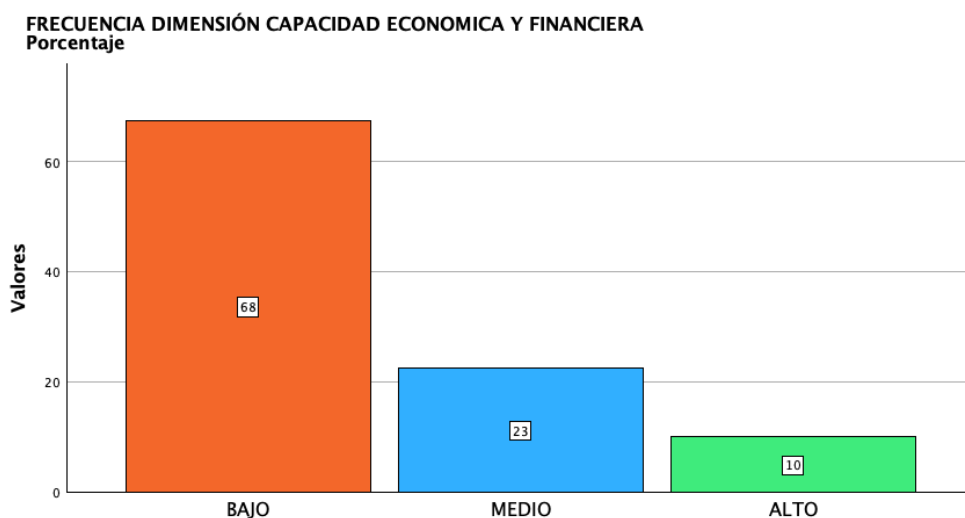
De acuerdo con la tabla N°6 relacionada a la dimensión 1: Capacidad Productiva, se observó que de los colaboradores encuestados mayormente respondieron en bajo estos son un total de 23 representando un 50% del total de los trabajadores y seguido de la categoría alto respondieron 14 siendo un 35% del total. Este resultado demuestra que las estrategias empleadas en el área de producción no se están empleando de manera eficiente.

Tabla N°7: Frecuencia de la Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera

FRECUENCIA DE DIMENSIÓN CAPACIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	27	67.5	67.5	67.5
	MEDIO	9	22.5	22.5	90.0
	ALTO	4	10.0	10.0	100.0
	Total	100	100.0	100.0	

Figura 5: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera



Elaboración: Propia

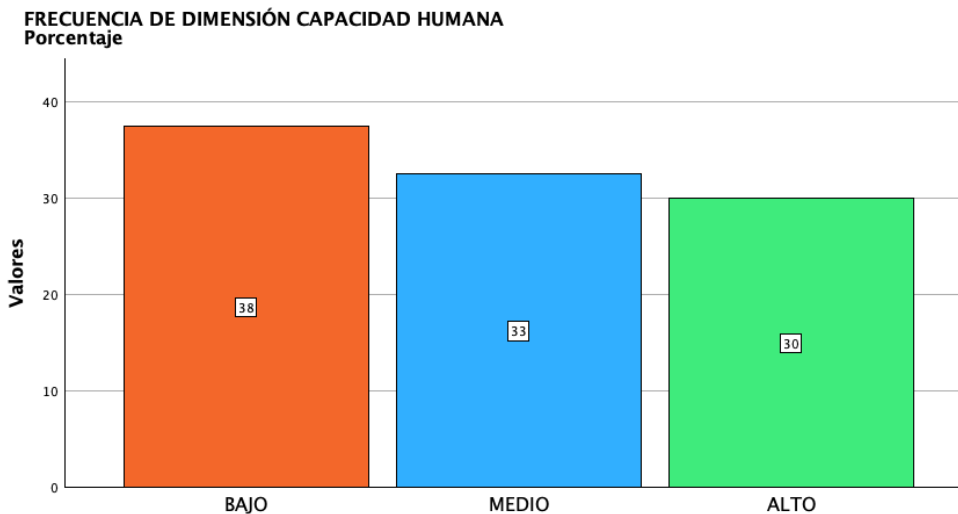
De acuerdo con el gráfico 5 relacionada a la dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera, se observó que de los colaboradores encuestados mayormente respondieron en bajo siendo un 68% del total de los trabajadores y seguido de la categoría medio siendo un 23% del total. Este resultado demuestra que la empresa no está manejando de manera eficiente sus estrategias en esa área.

Tabla N°8: Frecuencia de la Dimensión 3: Capacidad Humana

FRECUENCIA DE DIMENSIÓN CAPACIDAD HUMANA					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BAJO	15	37.5	37.5	37.5
	MEDIO	13	32.5	32.5	70.0
	ALTO	12	30.0	30.0	100.0
	Total	40	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración Propia

Figura 6: Gráfico de Porcentaje de la Dimensión 3: Capacidad Humana



Elaboración: Propia en SPSS

De acuerdo con la tabla N°8 relacionada a la dimensión 3: Capacidad Humana, se observó que de 15 trabajadores encuestados respondieron mayormente en la categoría Bajo siendo un 38% del total de los trabajadores, seguido de la categoría medio respondieron un 33% del total y 12 trabajadores en una categoría Alto, representando un 30% del total. Este resultado demuestra que las estrategias empleadas en el área no son eficientes.

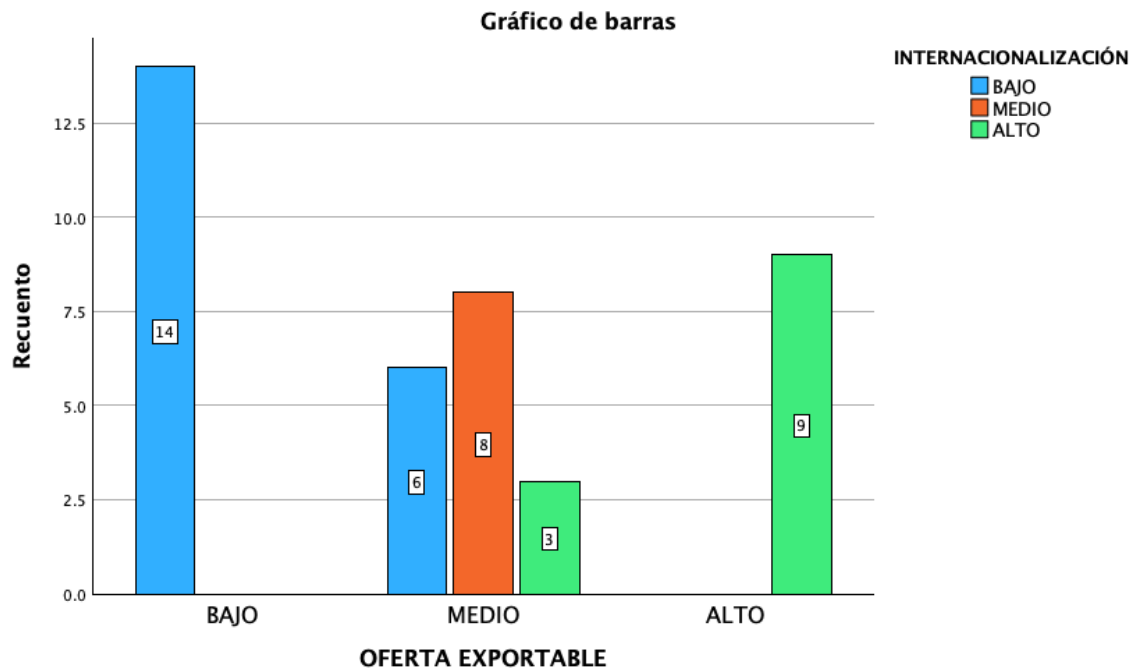
Análisis Bivariado:

Tabla N°9: Análisis Bivariado entre Oferta Exportable e Internacionalización
Tabla cruzada: Oferta Exportable e Internacionalización

		Oferta Exportable				
			BAJO	MEDIO	ALTO	Total
Internacionalización	BAJO	Recuento	14	0	0	14
		% del total	35.0%	0.0%	0.0%	35.0%
	MEDIO	Recuento	6	8	3	17
		% del total	15.0%	20.0%	7.5%	42.5%
	ALTO	Recuento	0	0	9	9
		% del total	0.0%	0.0%	22.5%	22.5%
Total		Recuento	5	20	8	12
		% del total	3.6%	50.0%	20.0%	30.0%

Fuente: Elaboración propia

Figura 7: Gráfico Bivariado entre Oferta Exportable e Internacionalización



Como se observa en la figura 7, la categoría que presenta mayor porcentaje tanto para

Oferta Exportable como Internacionalización es Bajo, lo que se interpreta que los trabajadores tienen impresiones que las estrategias empleadas no están trayendo resultados positivos a la empresa.

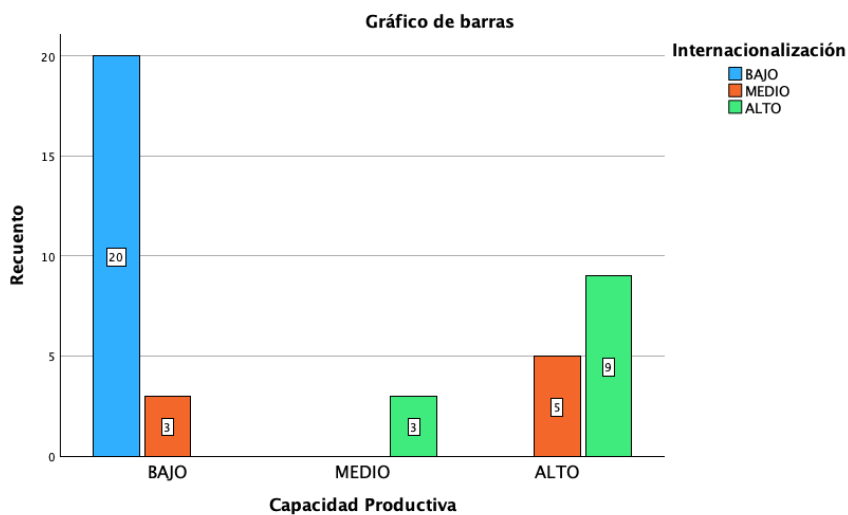
Tabla N°10: Análisis Bivariado entre Capacidad Productiva e Internacionalización

Tabla cruzada: Capacidad Productiva e Internacionalización

		Capacidad Productiva			
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total
Internacionalización	BAJO	Recuento 20	3	0	23
		% del 50.0%	7.5%	0.0%	57.5%
		total			
	MEDIO	Recuento 0	0	3	3
		% del 0.0%	0.0%	7.5%	7.5%
		total			
	ALTO	Recuento 0	5	9	14
		% del 0.0%	12.5%	22.5%	35.0%
		total			
Total		Recuento 5	20	8	12
		% del 3.6%	50.0%	20.0%	30.0%
		total			

Fuente: Elaboración propia

Figura 8: Gráfico Bivariado entre Capacidad Productiva e Internacionalización



Elaboración: Propia

Como se observa en la tabla N°10, la categoría que presenta mayor porcentaje tanto para Capacidad Productiva como para Internacionalización es Bajo, lo que se interpreta que los colaboradores tienen impresiones negativas sobre las estrategias empleadas en el área de capacidad productiva.

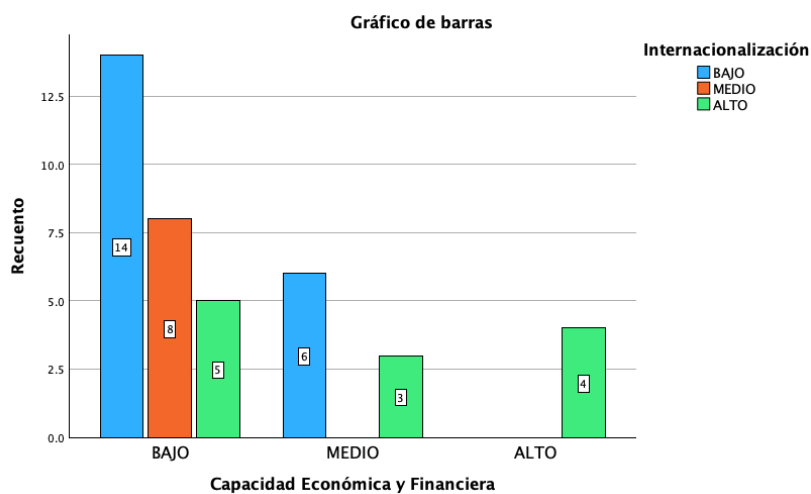
Tabla N°11: Análisis Bivariado entre Capacidad Económica y Financiera e Internacionalización

Tabla cruzada: Capacidad Económica y Financiera e Internacionalización

		Capacidad Económica y Financiera			Total
		BAJO	MEDIO	ALTO	
Internacionalización	BAJO	Recuento 14	8	5	27
		% del 35.0%	20.0%	12.5%	67.5%
		total			
	MEDIO	Recuento 6	0	3	9
		% del 15.0%	0.0%	7.5%	22.5%
		total			
	ALTO	Recuento 0	0	4	4
		% del 0.0%	0.0%	10.0%	10.0%
		total			
Total		Recuento 5	20	8	12
		% del 3.6%	50.0%	20.0%	30.0%
		total			

Fuente: Elaboración propia

Figura 9: Gráfico Bivariado entre Capacidad Económica y Financiera e Internacionalización



Elaboración: Propia en SPSS

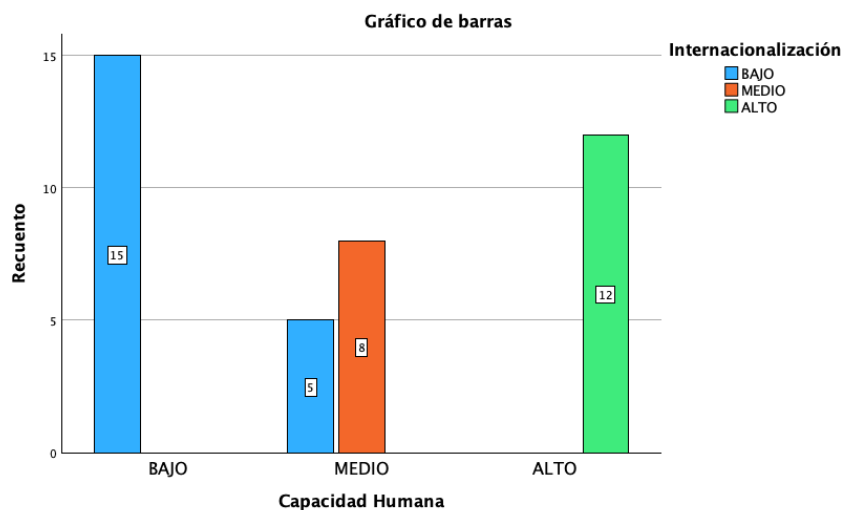
Como se observa en la gráfica 8, la categoría que presenta mayor porcentaje tanto para Capacidad Económico y Financiero como para Internacionalización es Bajo, lo que se interpreta que los colaboradores creen que las estrategias en la planeación de la capacidad financiera no están siendo eficientes para la empresa.

Tabla N°12: Análisis Bivariado entre Capacidad Humana e Internacionalización

Tabla cruzada: Capacidad Humana e Internacionalización

		Capacidad Humana			
		BAJO	MEDIO	ALTO	Total
Internacionalización	BAJO	Recuento 15	0	0	15
		% del 37.5%	0.0%	0.0%	37.5%
		total			
	MEDIO	Recuento 5	8	0	13
		% del 12.5%	20.0%	0.0%	32.5%
		total			
	ALTO	Recuento 0	0	12	12
		% del 0.0%	0.0%	30.0%	30.0%
		total			
Total		Recuento 5	20	8	12
		% del 3.6%	50.0%	20.0%	30.0%
		total			

Figura 10: Gráfico Bivariado entre Capacidad Humana e Internacionalización



Fuente: Elaboración propia

Como se puede visualizar en la tabla N°12, la categoría que presenta alto porcentaje en Capacidad Humana e Internacionalización se encuentra en la categoría Bajo y en la categoría Alto, lo que se interpreta que la mitad de los colaboradores tienen impresiones negativas sobre las estrategias empleadas en capacidad Humana y la otra parte considera que sí se emplean estrategias eficientemente.

Análisis Inferencial

Test de Normalidad:

Ho: Los datos de los colaboradores siguen una distribución normal

Ha: Los datos de los colaboradores NO siguen una distribución normal

Se rechaza Ho cuando Sig < 0.05

Tabla N°13: Test de Normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Oferta Exportable	.182	40	.002	.926	40	.012
Internacionalización	.287	40	<.001	.817	40	<.001

a. Corrección de significación de Lilliefors

En la tabla de Normalidad Sig < 0.05 por lo tanto se rechaza la Ho y se concluye que los datos de los colaboradores no siguen una distribución normal. Entonces se debe utilizar el Rho de Spearman para las correlaciones.

Contraste de Hipótesis

Hipótesis General

Ho: No existe relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización.

Ha: Existe relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización.

Tabla N°14: Correlación entre Oferta Exportable y la Internacionalización

Correlaciones			Oferta Exportable	Internacionalización
Rho	de Oferta	Coefficiente de correlación	1.000	.836
Spearman	Exportable	Sig. (bilateral)	.	<.001
		N	40	40
	Internacionalización	Coefficiente de correlación	.836	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
		N	40	40

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

En la tabla se demostró que existe una correlación de 0.836 con un nivel de significancia de 0.001 siendo menor de 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, lo que se puede afirmar que existe relación entre la Oferta Exportable y la Internacionalización.

Hipótesis Específico 1:

Ho: No existe relación entre Capacidad Productiva y la Internacionalización.

Ha: Existe relación entre Capacidad Productiva y la Internacionalización.

Tabla N°15: Correlación entre Capacidad Productiva y la Internacionalización

Correlaciones				Capacidad Productiva	Internacionalización
Rho	de	Capacidad	Coefficiente de correlación	1.000	.861
Spearman		Productiva	Sig. (bilateral)	.	<.001
			N	40	40
		Internacionali	Coefficiente de correlación	.861	1.000
		zación	Sig. (bilateral)	<.001	.
			N	40	40

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

En la tabla se demostró que existe una correlación de 0.861 con un nivel de significancia de 0.001 siendo menor de 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, a lo que se puede afirmar que existe relación entre la Capacidad Productiva y la Internacionalización.

Hipótesis Específico 2:

Ho: No existe relación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización.

Ha: Existe relación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización.

Tabla N°16: Correlación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización

Correlaciones				Capacidad Económico y Financiero	Internacionalización
Rho	de	Capacidad	Coeficiente de correlación	1.000	.260
Spearman		Económico y Financiero	Sig. (bilateral)	.	.105
			N	40	40
		Internacionalización	Coeficiente de correlación	.260	1.000
			Sig. (bilateral)	.105	.
			N	40	40

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

En la tabla se demostró que existe una correlación de 0.260 con un nivel de significancia de 0.105 siendo mayor de 0.05, por lo que se no se rechaza la hipótesis nula, lo que se puede afirmar que no existe relación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización.

Hipótesis Específico 3:

Ho: No existe relación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización.

Ha: Existe relación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización.

Tabla N°17: Correlación entre Capacidad Económico y Financiero y la Internacionalización

Correlaciones				Capacidad Humana	Internacionalización
Rho	de	Capacidad	Coefficiente de correlación	1.000	.913
Spearman		Humana	Sig. (bilateral)	.	<.001
			N	40	40
		Internacionali	Coefficiente de correlación	.913	1.000
		zación	Sig. (bilateral)	<.001	.
			N	40	40

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

En la tabla se demostró que existe una correlación de 0.913 con un nivel de significancia de 0.001 siendo menor de 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, lo que se puede afirmar que sí existe relación entre la Capacidad Humana y la Internacionalización.

V. DISCUSIÓN

Siguiente con el objetivo general que fue, Establecer la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. El resultado obtenido fue de un coeficiente de 0.836 comprobando que existe una alta correlación entre las variables, a lo que se infiere que las estrategias planteadas en las dos áreas de maneja general ha tenido resultados positivos. De acuerdo a Vásquez y Carrión (2019) Fija a la oferta exportable como la sobreproducción de un bien o servicio una vez satisfecha la demanda interna cuando es importante diversificar la oferta exportable para aumentar las exportaciones a los mercados internacionales. Por otro lado, Taica & Vásquez (2018) en su indagación tuvo como resultado que, si existe relación entre la competitividad y el desempeño de la logística de un 80% siendo este un porcentaje alto, así mismo, demostraron que existe un 20% de deficiencia que se debe trabajar, en nuestro caso el 42% tiene la perspectiva que las estrategias de exportación deben ser mejoradas. De acuerdo a Seminario (2018) en su exploración sobre determinar la coherencia que existe entre el desarrollo logístico y los intercambios entre países de la Alianza del Pacífico tuvo como resultado una correlación de 0.755 lo cual muestra que si existe relación entre ambas variables, en nuestra investigación obtuvimos una relación de 0.83, en ambos casos la relación es alta por lo cual se sigue la tendencia de que es bueno que las ofertas exportables se mejoren en las empresas para que se tenga mayor flujo en las exportaciones.

De acuerdo al objetivo inicial específico, Establecer la relación entre la Capacidad Productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023, en base a los resultados se obtuvo una correlación de 0.861 así se comprobó la relación que existen en la capacidad productiva y la internacionalización, ello quiere decir que las estrategias planteadas en la primera dimensión van a influir directamente. Según Vásquez y Carrión (2019) sostienen que una sociedad debe determinar el volumen requerido en un mercado internacional en función del producto que exporta. Deben cumplir con los requisitos

de los mercados a los que se exportan. Así también, Ramos (2017) realizó un estudio sobre el efecto de la oferta exportable sobre las exportaciones de cebolla del cual tuvo como resultado una correlación positiva significativa (75,6%) y altamente significativa ($p < 0,01$) entre la oferta exportable y la exportación de cebolla, lo que demostraron fue que la oferta exportada tiene un impacto significativo en las exportaciones de cebolla. En nuestro caso obtuvimos como resultado que el 55% de los trabajadores tienen una perspectiva que las estrategias empleadas a la capacidad productiva de la empresa no son las mejores. De acuerdo a Santana (2021) en su tesis sobre la optimización de la oferta exportable, tuvo como resultado el crecimiento de las exportaciones de las empresas donde se demuestra que las exportaciones de arándano han variado, en mayo hasta junio del 2016 al 2017 no hubo intercambio comercial del arándano con otros países, sin embargo en los meses de octubre hasta noviembre del 2016 al 2017 las exportaciones de arándano lograron un auge de 3,831,132.21 kilogramos exportados, a lo que demostraron que las exportaciones del arándano no es constante debido a que las empresas en este sector invierten poco en estrategias para mejorar la capacidad de producción. Comparando el resultado del antecedente, nuestra investigación tuvo como resultado que solo el 35% de los trabajadores tienen una impresión positiva de las estrategias empleadas en la capacidad productiva de la empresa, sin embargo, el 57% opina lo contrario, se puede decir que las estrategias que la empresa proponga deben lograr la mayor disponibilidad y volumen del producto o servicio ofertado al mercado exterior.

Siguiendo el segundo objetivo específico Establecer la relación entre la Capacidad Económica y Financiera y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. Se demostró un coeficiente de 0.260 y un nivel de significancia de 0.105 siendo mayor a 0.05. Vásquez y Carrión (2019) sostienen que una empresa debe contar con los recursos necesarios para exportar al país de destino en óptimas condiciones y a precios competitivos. Contar con recursos financieros es necesarios para implementar diferentes estrategias en el área de producción y en la internacionalización del producto exportado. De acuerdo

a Grijalba y Velandia (2023) en su investigación encontraron que la mecánica de bienes de capital relacionada con insumos exportables tuvo un impacto mínimo en los volúmenes de exportación colombianos, el rango oscila en los últimos 5 años entre (3,75% - 4,61%). En otras palabras, la relación entre bienes de capital con la oferta exportable presenta una relación débil. En nuestro caso el resultado se observó que la relación es baja, el 68% de los trabajadores tienen una perspectiva que las estrategias en la capacidad económica y financiera o se están ejecutando de forma eficaz. Comparando la teoría, los antecedentes y nuestros resultados, podemos decir que las estrategias de la capacidad económica y financiera deben contar con una correcta planeación estratégica para ver resultados positivos en la internacionalización de la oferta exportable.

Finalmente, el último objetivo específico Establecer la relación entre la Capacidad Humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra. Se demostró un coeficiente de correlación de 0.913 con un nivel de significancia de 0.001 siendo menor a 0.05. De acuerdo a Vásquez y Carrión (2019) el capital humano debe contar con los conocimientos y la planificación necesarios para desempeñar de manera eficiente y eficaz en el área de producción del producto. Lo que se puede decir que el capital humano es de suma importancia para el proceso de la internacionalización de los productos ofertados. Por otro lado, Villarreal (2006) muestra que el propósito del uso de recursos y habilidades se refleja según las posibles formas y categorías de internacionalización, lo que requiere diferentes niveles de inversión, riesgo y control. De acuerdo a algunas investigaciones como la de Botero y Pinilla (2018) obtuvieron un resultado que la oferta exportable más demandada por los países asiáticos fueron las frutas, flores, café y cacao logrando un valor FOB de US\$151, 2 millones aumentando un 19% con respecto al año anterior, donde demostraron que si existe una relación positiva de la oferta exportable de Colombia con el TLC que tienen con Asia. Este resultado no se relaciona con el resultado de nuestra investigación debido a que el 69% de los trabajadores no perciben que las estrategias implementadas hasta el momento estén mejorando al capital humano. Comparando los resultados de los

antecedentes y las teorías, podemos decir que la capacidad humana es de suma importancia y tiene una relación positiva alta la cual influye directamente a la oferta exportable y la internacionalización.

VI. CONCLUSIONES

1. Se concluye que la oferta exportable y la internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023, tiene una relación positiva alta, esto lo podemos ver en la tabla 14, donde se observa una correlación de $Rho=0.836$ y un nivel de significancia $=0.001<0.05$. Es importante seguir implementando estrategias que mejoren la oferta exportable para un mejor éxito en la internacionalización de los productos.
2. Se concluye que la Capacidad Productiva y la internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023, tiene una relación positiva alta tal como se muestra en la tabla 15, donde se observa una correlación de $Rho=0.861$ y un nivel de significancia $=0.001<0.05$. Es importante seguir implementando estrategias que mejoren la capacidad productiva mejorando la calidad del producto y/o servicio.
3. Se concluye que la Capacidad Económica y Financiera y la internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023, tiene una relación positiva alta tal como se muestra en la tabla 16, donde se observa una correlación de $Rho=0.260$ y un nivel de significancia $=0.105 >0.05$. Por lo que se acepta la hipótesis nula y se determina que no existe relación entre las dos variables ya mencionadas anteriormente. Es importante implementar estrategias que mejoren la eficiencia en los costos, buscando ventajas competitivas en la internacionalización.
4. Se concluye que la Capacidad Humana y la internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023, tiene una relación positiva alta tal como se muestra en la tabla 17, donde se observa una correlación de $Rho=0.836$ y un nivel de 0.913 y con una significancia $=0.001<0.05$. Es importante seguir implementando estrategias para seguir mejorando las capacidades de los trabajadores y que sean más productivos, mejorando la competitividad en los mercados internacionales.

RECOMENDACIONES

1. Se transmite a los encargados del área de gestión de talento humano implementar capacitaciones al capital de gestión (empleadores) para mejorar la oferta exportable y así lograr que sus servicios sean más atractivos a otros mercados internacionales.
2. Se sugiere a la gerencia general elaborar una planeación estratégica de orientación de la oferta exportable que en este caso sería los servicios que ofrece la empresa e identificar los servicios potenciales para los diferentes países que requieran de los servicios.
3. Se aconseja a los directivos de la empresa identificar y aprovechar los diferentes tratados y acuerdos comerciales con el fin de llegar a otros mercados permitiendo mejorar sus servicios e internacionalizarse.
4. Se transmite al área de Recursos Humanos reclutar personal profesional y capacitarlos para ofrecer servicios de calidad en los diferentes medios de transporte.

REFERENCIAS

- Arias, J., & Covinos, M. (2021). Diseño y metodología de la investigación. Enfoques Consulting EIRL.
<http://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2260>
- Asociación Británica de Investigación Educativa [BERA]. (2018). Guía ética para la investigación educativa (4 edición). BERA.
<https://www.bera.ac.uk/publication/guia-etica-para-la-investigacion-educativa>
- Bernal (2018). Ejemplos de justificación teórica, práctica y metodológica. [Examples of theoretical, practical and methodological justification] Recuperado de:
<https://www.soloejemplos.com/ejemplos-de-justificacion-teorica-practica-y-metodologica/>
- Botero, W. y Pinilla, N.(2018). Oportunidades para la diversificación de la oferta exportable colombiana en el marco del TLC vigente con Corea del Sur. Recuperado de: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/214/
- Cabrera, C. (2022) Análisis de la oferta exportable ecuatoriana en el periodo de 2017 a 2021[Analysis of the Ecuadorian exportable supply in the period from 2017 to 2021] Recuperado de:
<http://investigacion.utc.edu.ec/revistasutc/index.php/prospectivasutc/article/view/476/550>
- Cadrazco, M. (2017). Estudio de la Oferta Exportable de las Empresas en el Sector Salud del Departamento de Santander Enfocado a la Exportación de Servicios. Recuperado de:
<https://repositorio.udes.edu.co/server/api/core/bitstreams/43b11309-2115-4223-b19f-6a90829329d5/content>
- Coral, Y. E., Melo, G. O., Agredo, D. A., y Moncayo, J. K. (2021). Oferta exportable del cacao del Departamento de Nariño, (2010-2018) [Exportable supply of cocoa from the Department of Nariño, (2010-2018)]. *Tendencias*, 22(1), 279-302. DOI: <https://doi.org/10.22267/rtend.212201.164>

- Elizalde, K. y Vázquez, M. (2018). Diagnóstico de la oferta exportable de los cantones Giron y San Fernando. Recuperado de: <https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/7752>
- Fanjul, E. (2022). Principales barreras a la internacionalización de la empresa. Recuperado de: https://iberglobal.com/files/2021/Barreras_internacionalizacion_B.pdf
- Gallardo, E. (2017). Metodología de la investigación. Universidad Continental. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdfhttps://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf
- Gallardo, E. (2017). Metodología de la investigación. Universidad Continental. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdfhttps://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf
- Gnizy, I. (2019). The role of inter-firm dispersion of international marketing capabilities in marketing strategy and business outcomes. *Journal of Business Research*, 105, 214-226. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.08.015>
- Gonzales, Yen. Y Suarez, C. (2020). Assessing conditions and limitations to internationalisation in the context of nautical tourism. Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.085099864228&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABSKEY%28internacionalizacion+de+empresas%29&sl=35&sessionSearchId=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc>
- Huerta, P. Navas, L y Almodóvar, P. (2018). La Diversificación desde la Teoría de Recursos y Capacidades. Recuperado de: <https://revistas.ucm.es/index.php/cese/article/download/cese0404110087a/96>

- Ibarra, L. y Blanco, M. (2020). Internationalization of industrial small-medium enterprises in an emerging country. Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85075023096&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28internacionalizacion+de+empresas%29&sl=35&sessionSearchId=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc>
- Lopez, E. Ligarreto, J. y Lombona, E. (2019). Truths and determinants of the internationalization of services: A sight at the organizations of Bogotá, Colombia. Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85065612864&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28internacionalizaci on+de+empresas%29&sl=35&sessionSearchId=4009cfd310aa109e2b267c6dffab24bc>
- Lukaku, C. Duque, Y. y Zuluaga, P. (2021). Caracterización de la Oferta Exportable. Recuperado de: <https://www.eae-publishing.com/catalog/details/store/fr/book/978-620-3-88470-8/caracterizaci%C3%B3n-de-la-oferta-exportable?search=especializarse%20en>
- Macha, R. Yllegas, P. y Espinoza, R. (2021). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8217201.pdf>
- Macias, B. y Tinoco, E. (2019). Vulnerability Index exports by country (1981 -2015) and determinants of diversity in exports
- Maya, E. (2014). Métodos y técnicas de investigación: Una propuesta ágil para la presentación de trabajos científicos en las áreas de arquitectura, urbanismo y disciplinas afines. Recuperado de: https://issuu.com/antonio8092/docs/maya_e.1997_metodos_y_tecnicas_
- Merubia, M. (2020). Teorías de la internacionalización de empresas. Recuperado de: <https://revistas.ucsp.edu.pe/index.php/illustro/article/view/220/433>

- Minagri. (2021). Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [Ministry of Agrarian Development and Irrigation]. Recuperado de <https://n9.cl/n82i0>
- MINCETUR (2021). Mincetur intensifica esfuerzos para impulsar operaciones de comercio exterior. Recuperado de: <https://www.vuce.gob.pe/Paginas/Noticia-detalle.aspx?NewID=28&lang=Es>
- MINCETUR, (2018). PEN Plan Estratégico Nacional Exportador. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf
- Mora-Esquivel, R, Rodríguez-Barquero, R, & Viquez-Paniagua, A. (2018). Dinámica exportadora en mipymes manufactureras y de servicio: Un estudio exploratorio de determinantes [Export dynamics in manufacturing and service MSMEs: An exploratory study of determinants]. *Pensamiento & Gestión*, (44), 261-287. <https://doi.org/10.14482/pege.44.10307>
- Morgana, W. (2023). Análisis de la dinámica de bienes de capital con relación a la oferta exportable de Colombia. Recuperado de: <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/50460/2023VelandiaMarco.pdf?sequence=1 &isAllowed=y>
- Oleas, J. (2016). Citizens' revolution and international integration. Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-84952906741&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=ca63eb5bd9a47722f8327b493db6a146&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28oferta+exportable+de+servicios%29&sl=32&sessionSearchId=ca63eb5bd9a47722f8327b493db6a146>

- Perez, J. (2019). Determinants for the process of internationalization of the firm Café Galavis Retrieved from:<https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85060798220&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&sid=ef8c9685178b0b584f2b2e53627f1f50&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28internacionalizaci on+de+empresas%29&sl=47&sessionSearchId=ef8c9685178b0b584f2b2e53627f1f50>
- Ramos-Martín, J. , Falconí, F. , Cango, P. (2017) Sustainability (Switzerland) Buen Vivir vs Development (II): The Limits of (Neo-)Extractivism. Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?origin=citedby&eid=2-s2.0-85015762036&noHighlight=fa lse&sort=plf-f&src=s&sid=ca63eb5bd9a47722f8327b493db6a146&sot=b&sdt=b&sl=45&s =TITLE-ABS- KEY%28oferta+exportable+de+servicios%29&relpos=1>
- Rivas,A.(2022) Justificación de una investigación: Cómo elaborar [Ejemplos][Justification of an investigation: How to elaborate [Examples]. Recuperado de: <https://normasapa.in/justificacion-de-una-investigacion/>
- Rodríguez, Y. (2020). Metodología de la investigación. Klik. https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=x9s6EAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=metodolog%C3%ADa+de+la+investigaci%C3%B3n&ots=UpSzyvdaCU&sig=b8qYhSixxdrqoekjTN5ITP_bm6l#v=onepage&q=metodolog%C3%ADa%20de%20la%20investigaci%C3%B3n&f=false
- Santana, K. (2021). Fortalecimiento de la oferta exportable de arándanos frescos al mercado de los Estados Unidos, periodo 2022. [Tesis para optar Licenciatura en Administración y Negocios Internacionales, Universidad Norbert Wiener]. Repositorio institucional Universidad Norbert Wiener. <https://hdl.handle.net/20.500.13053/4897>

- Schwarz, O. (2019). Reflexiones sobre el proceso de internacionalización empresarial. Recuperado de: https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/7737/Schwarz_Max_Reflexiones-proceso_internacionalizaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Toala, G, Mendoza, A, Vinces, D, y Moreira, L. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164411>
- Toranzo, J. (2023). La internacionalización de las empresas peruanas sigue adelante. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-internacionalizacion-de-las-empresas-peruanas-sigue-adelante>
- Vicens, L. y Grullón. (2011). Innovación y emprendimiento: Un modelo basado en el desarrollo del emprendedor. Recuperado de: https://www.academia.edu/download/35442263/Vicens_and_Grullon_final_Innovation-and-Entrepreneurship-A-Model-based-on-Entrepreneur-Development-spanish.pdf Retrieved from: <https://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2-s2.0-85059982475&origin=resultslist&sort=plf-f&rc=s&sid=ef8c9685178b0b584f2b2e53627f1f50&sot=b&sdt=b&s=TITLE-ABS-KEY%28oferta+exportabl e%29&sl=47&sessionSearchId=ef8c9685178b0b584f2b2e53627f1f50>
- Yaguapaz, D. Garcia, L. (2021). "El Sistema General de Preferencias Estados Unidos - Ecuador y la Internacionalización de la Oferta Exportable de la Provincia del Carchi" Recuperado de: <https://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/1138/1/507-%20YAGUAPAZ%20FLOREZ%20DIANA%20DEL%20CONSUELO.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
Oferta exportable	Es un exceso de producción de un bien o servicio, después de haber satisfecho la demanda interna, donde hace imprescindible que se diversifique la oferta exportable para atraer mejores flujos de inversión extranjera mediante las exportaciones. Vásquez y Carrión (2019)	Es el conocimiento de los gerentes de las empresas de transportes de carga pesada a través de las dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario	Capacidad productiva	Transporte	1,2	Nominal Ordinal
				Almacenamiento	3	
				Maquinaria/tecnología	4,5	
			Capacidad económica y financiera	Estándares de calidad	6	
				Equipamiento	7,8	
				Gastos de Operación	9,10	
			Capacidad humana	Liderazgo gerencial	11,12	Nominal Ordinal
				Mano de obra calificada	13	
				Poder de negociación	14,15	

Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	
Internacionalización	Es la estrategia corporativa de crecimiento, incursionando a nuevos mercados, a través de un proceso evolutivo y dinámico de largo plazo afectando gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa. Villarreal (2006)	Es el conocimiento de los gerentes de las empresas del sector servicio de transporte minero a través de dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario	Estrategia corporativa	Experiencia previa en el mercado	1,2	Nominal Ordinal	
				Público objetivo	3,4		
				Competidores	5		
			Cadena de valor	Aceptación	6,7		
				Competitividad	8,9		
				Capacidad instalada	10		
				Activos	11		
			Recursos y capacidades	Financiación	12,13		Nominal
				Demanda	14,15		Ordinal

ANEXO 2

MATRIZ DE CONSISTENCIA								
Título:								
Autor:								
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p>Problema General</p> <p>¿Cuál es la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023?</p> <p>Problemas específicos:</p> <p>Problema específico 1</p> <p>¿Cuál es la relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Establecer la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <p>Objetivo específico 1</p> <p>Establecer la relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>Existe relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <p>Hipótesis específica 1</p> <p>Existe relación entre capacidad productiva y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.</p>	Variable 1: Oferta exportable			Ordinal		
			Dimensiones	Indicadores	Ítems		Escala de medición	
			Capacidad productiva	Transporte	1,2		Escala de Likert (1) Totalmente en desacuerdo (2) Desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo	
				Almacenamiento	3			
				Maquinaria/Tecnología	4,5			
			Capacidad económica y financiera	Estándares de calidad	6			
				Equipamiento	7,8			
				Gastos de operación	9,10			
			Capacidad humana	Liderazgo gerencial	11,12			
				Mano de obra calificada	13			
				Poder de negociación	14,15			
			Variable 2: Internacionalización				Escala de valores	
			Dimensiones	Indicadores	Ítems			Niveles o rangos
			Estrategia corporativa	Experiencia previa en el mercado	1,2			Escala de Likert Ordinal
Público objetivo	3,4							

S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023? Problema específico 2 ¿Cuál es la relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023?	Objetivo específico 2 Identificar la relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023	Hipótesis específica 2 Existe relación entre capacidad económica y financiera con la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.	Cadena de Valor	Competidores	5	(1) Totalmente en desacuerdo (2) Desacuerdo (3) Ni de acuerdo ni en desacuerdo (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
				Aceptación	6,7	
Competitividad	8,9					
Capacidad instalada	10					
Activos	11					
S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023? Problema específico 3 ¿Cuál es la relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023?	Objetivo específico 3 Analizar la relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023	Hipótesis específica 3 Existe relación entre capacidad humana y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023.	Recursos y capacidades	Financiación	12,13	
				Demanda	14,15	
Tipo y diseño de investigación	Población y muestra	Técnicas e instrumentos	Estadística a utilizar			
Tipo: básico, cuantitativo,	Población: La población se define como el conjunto de individuos que tienen muchas similitudes y que varios	Variable 1: Oferta exportable Técnicas: Encuesta. Instrumentos: Cuestionario Técnicas: Encuesta.	DESCRIPTIVA: Ingresar las respuestas del cuestionario en una matriz de Excel que se exportará al programa estadístico SPSS el cual brindará el alfa de Cronbach que indica el grado de			

<p>Alcance: Descriptivo - Correlacional</p> <p>Diseño: No experimental, longitudinal</p> <p>Método: Hipotético Deductivo</p>	<p>conjuntos forman el universo Rodríguez (2020). La población de la presente investigación la conforman los empleados de la empresa Marvannss Logistic SAC, con una población de 60 personas que laboran en dicha entidad.</p> <p>Tipo de muestreo: No probabilístico por conveniencia</p> <p>Tamaño de muestra: 40 empleados del área de logística de la empresa Marvannss Logistic.</p>	<p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autores: Vásquez y Carrión</p> <p>Año: 2019</p> <p>Monitoreo:</p> <p>Ámbito de Aplicación: Unidades administrativas de la Cooperativa PROCECAM LTDA.</p> <p>Forma de Administración: Grupal</p> <hr/> <p>Variable 2: Internacionalización</p> <p>Técnicas: Encuesta.</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> <p>Autor: Villarreal</p> <p>Año: 2007</p> <p>Monitoreo: Estrategias de la internacionalización</p> <p>Ámbito de Aplicación: MULTINACIONALES VASCAS.</p> <p>Forma de Administración: Grupal</p>	<p>confiabilidad del instrumento.</p> <p>INFERENCIAL:</p> <p>Se usará el estadístico Rho de spearman para conocer la asociación lineal de las variables cuantitativas y nivel de significancia con el fin de alcanzar los objetivos y afirmar las hipótesis nula o alterna de la presente investigación</p>
---	--	--	--

ANEXO 3

CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: Mgtr.
Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de negocios internacionales de la UCV, en la sede de Lima Norte, requiere validar los instrumentos con los cuales recogerá la información necesaria para poder desarrollar la investigación para el proyecto de investigación de Xmo ciclo.

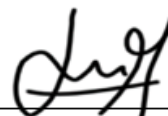
El título del proyecto de investigación es: "**Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023**" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de comercio y negocios internacionales.

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente. |



Firma
Joel Angel Valverde Felipe
DNI: 75589995



Firma
Ingrid Eloisa Morales Alegre
DNI: 46531347

ANEXO 4

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 1: Oferta exportable

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: Capacidad productiva													
1	Los años de experiencia de los transportistas influyen para brindar un mejor servicio de transporte en el proceso productivo.													
2	El servicio de transporte cumple con su función eficientemente.													
3	Contar con un almacén permite un mejor control y conocimiento de las cantidades de todas las unidades, es importante para la empresa.													
4	La condición de las maquinarias (transporte) empleadas le ayuda a cumplir con sus objetivos.													
5	El sistema de GPS actualmente es el idóneo para la empresa.													
	DIMENSIÓN 2: Capacidad económica y financiera													
6	La inversión para mejorar los servicios de calidad es la adecuada													
7	Deben innovar los transportes para seguir siendo competitivos en el mercado.													
8	Crear un área específica que de soluciones y pueda hacer mantenimiento preventivo a las unidades es importante.													
9	¿Considera que los gastos operativos no son excesivos?													

10	Los gastos de los transportistas deberían ser fijos sin importar la distancia.																			
DIMENSIÓN 3: Capacidad humana																				
11	La gerencia de la empresa demuestra capacidad de liderazgo.																			
12	La empresa fomenta una buena comunicación con los trabajos en equipo.																			
13	Un colaborador con experiencia aporta mayor conocimiento y facilita el cumplimiento de los objetivos.																			
14	Contar con proveedores estratégicos es beneficioso para la empresa.																			
15	Manejar eficientemente una cartera de clientes es vital para la empresa.																			

Certificado de validez de contenido del instrumento que mide la variable 2: Internacionalización.

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹				Relevancia ²				Claridad ³				Sugerencias
		M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	M D	D	A	M A	
	DIMENSIÓN 1: Estrategia corporativa													
1	La participación en anteriores retos relacionados al sector servicios, servirá para ejecutar un mejor plan estratégico.													
2	El tiempo que tiene la empresa en el mercado le da la suficiente experiencia para competir.													
3	Se fideliza a los clientes cumpliendo eficazmente sus necesidades.													
4	La marca de la empresa tiene un valor positivo para los clientes en la actualidad a comparación de la competencia.													
5	¿Considera que sus clientes prefieren los servicios de la empresa antes que a la competencia?													
	DIMENSIÓN 2: Cadena de valor													
6	El ejecutar bien los servicios de transporte, le da buena imagen a la empresa.													
7	¿Las áreas de la empresa aportan valor que permiten aumentar los ingresos?													
8	El factor precio es importante para ser competitivos en el mercado.													
9	Es importante realizar constantes campañas y promociones para involucrarnos con los actuales y posibles nuevos clientes.													
10	El tener en cuenta la capacidad máxima de ofrecer los servicios de transporte, ayuda a poder cubrir la demanda.													

	DIMENSIÓN 3: Recursos y capacidades																	
11	Las maquinarias de la empresa al estar en óptimas condiciones ayudan a los transportistas a ejercer eficientemente sus labores.																	
12	Es importante que la empresa cuente con una entidad financiera para futuros retos que se presenten.																	
13	El invertir en la innovación de la empresa es positivo para crecer económicamente.																	
14	Una buena gestión de los directivos, gerentes, administradores y jefes de área es importante para cumplir con la demanda.																	
15	Es importante manejar un stock de seguridad para posibles requerimientos de los actuales y/o nuevos clientes.																	

ANEXO 5

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Cavero Egúsqiza Vargas, Lauralinda Leonor.
- I.2. Especialidad del Validador: Economía y finanzas.
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Joel Angel Valverde Felipe - Ingrid Eloisa Morales Alegre

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Lima, 16 de octubre del 2022



Firma de experto informante

DNI: 08879583

Teléfono: 945184338

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Arias Gonzales, Hilda Paola
- I.2. Especialidad del Validador: Administración y Negocios Internacionales
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente a Tiempo Completo – Secretaria Académica de la Escuela de Negocios Internacionales – Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Joel Angel Valverde Felipe - Ingrid Eloisa Morales Alegre

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

80%

Lima, 11 de octubre de 2023


Apellidos y Nombres
Mg. Arias Gonzales Hilda Paola
DNI: 71265906
Teléfono: 986352430

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Romero Llerena Michael Alexander
- I.2. Especialidad del Validador: Licenciado en Negocios Internacionales
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo completo en la UCV
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
- I.5. Autor del instrumento: Joel Angel Valverde Felipe - Ingrid Eloisa Morales Alegre

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					82%
OBJETIVIDAD	Está expresado de manera coherente y lógica					82%
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					82%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					82%
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					82%
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					82%
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					82%
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					82%
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					82%
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					82%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						82%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

.....
.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

82%

Lima, 10 de octubre del 2023

Firma de experto informante

DNI: 41707169

Teléfono: 997609842

ANEXO 6

Tabla N°2: *Estadística de Fiabilidad “Oferta Exportable”*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.958	15

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°3: *Estadística de fiabilidad “Capacidad productiva”*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.985	15

ANEXO 7

FORMATO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONSENTIMIENTO INFORMADO

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

Título de la investigación: Oferta exportable y la internacionalización de la empresa

Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023

Investigador (a) (es): Morales Alegre, Ingrid Eloisa y Valverde Felipe, Joel Angel

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023”, cuyo objetivo es establecer la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiantes (colocar: pre o posgrado) de la carrera profesional Negocios Internacionales o programa, de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Marvannss Logistic S.A.C.

Describir el impacto del problema de la investigación.

¿Cuál es la relación entre Oferta Exportable y la Internacionalización de la Empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, 2023?

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:

“Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023”.

2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará en el ambiente del área administrativa de la institución Marvannss Logistic S.A.C. 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) Morales Alegre, Ingrid Eloisa y Valverde Felipe, Joel Angel email: imoralesal990@ucvvirtual.edu.pe o joel.1999vf@gmail.com

Docente asesor (Apellidos y Nombres) Pasache Ramos, Máximo Fidel email: mpasacher@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

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

Nombre y apellidos: Fecha y hora:

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas].

ANEXO 8

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

ANEXO 6 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN RVI N° 066-2023-VI-UCV

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:20512853014
MARVANNSS LOGISTIC SAC	
Nombre del Titular o Representante legal:	
HECTOR WILDER ESPARZA HIDALGO	
Nombres y Apellidos	DNI: 08616489

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 8º, literal “c” del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (RCU N° 0470-2022/UCV) (*), autorizo [], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Oferta Exportable e Internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C, distrito de Puente Piedra, año 2023.	
Nombre del Programa Académico:	
Autor: Ingrid Eloisa Morales Alegre Joel Angel Valverde Felipe	DNI: 46531347 DNI: 75589995

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.


MARVANNSS LOGISTIC S.A.C.
HECTOR ESPARZA HIDALGO
GERENTE GENERAL

Lugar y Fecha:

Firma y sello:

ANEXO 9

FICHA DE EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN DE: NEG. INTERNACIONALES, MARKETING, TURISMO Y ECONOMÍA

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

Título del proyecto de Investigación: Oferta exportable y la internacionalización de la empresa Marvannss Logistic S.A.C. distrito de Puente Piedra, año 2023

Autor/es Morales Alegre, Ingrid Eloisa y Valverde Felipe, Joel Angel

Especialidad del autor principal del proyecto (PID):

Coautores del proyecto (PID):.....

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

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. Precisa el diseño 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 la RCU N° 0470-2022/UCV (Código de Ética en Investigación)	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 6 Directiva de	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario

Investigación RVI N° 066-2023-VI-UCV).				
3. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----

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

ANEXO 10

MODELO DE INFORME DE REVISIÓN EXPEDITA INFORME DE REVISIÓN DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN DE: NEG. INTERNACIONALES, MARKETING, TURISMO Y ECONOMÍA

OFICIO MÚLTIPLE N° 054-2023-VI-UCV

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de [Negocios Internacionales, Marketing y Dirección de Empresas, Administración en Turismo y Hotelería, y Economía], deja constancia que el proyecto de investigación titulado “[colocar el título]”, presentado por los autores [colocar los nombres y apellidos, separando los miembros por comas], ha pasado una revisión expedita por [los miembros del CEI que fueron designados para la verificación], y de acuerdo a la comunicación remitida el [colocar fecha del correo electrónico] por correo electrónico se determina que la continuidad para la ejecución del proyecto de investigación cuenta con un dictamen:

(X) favorable () observado () desfavorable.

Lima, ... de junio de 2023

Nombres y Apellidos	Cargo	DNI N°	Firma
Dr. Bernardo Cojal Loli	Presidente	17898066	
Mgtr. Roberto Macha Huamán	Miembro 1	0750092	
Mgtr. Leli Violeta Velásquez Viloche	Miembro 2	18217577	
Mgtr. Víctor Hugo Rojas Chacón	Miembro 3	09621351	