



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA
DE ICA

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE ICA
ESCUELA DE POSGRADO

TESIS:

**“JOINT VENTURE” COMO ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVIDAD
EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL “PARQUE
INDUSTRIAL- VILLA EL SALVADOR” - LIMA - PERÚ**

Presentado por:

Campos Sobrino, Mariana Alejandra

Tesis para optar el Grado Académico de Magíster en
Administración con mención en Negocios

Asesor:

Dr. Jorge Saravia Saravia

Chincha, 2018

*A todas las personas que siempre han estado a mi lado,
incondicionalmente.*

.

Índice de contenidos

Resumen	
Abstract	
I. Introducción	1
II. Planteamiento del problema	1
2.1. Descripción del problema	1
2.2. Pregunta investigación general	3
2.3. Preguntas investigación específicas	3
2.4. Objetivo general	4
2.5. Objetivos específicos	4
2.6. Justificación e importancia	4
2.7. Alcances y limitaciones	6
III. Marco Teórico	6
3.1. Antecedentes	6
3.2. Bases teóricas de variable independiente	7
3.3. Identificación de las variables	15
IV. Metodología	15
4.1. Tipo y nivel de investigación	15
4.2. Diseño de investigación	15
4.3. Operacionalización de variables	16
4.4. Hipótesis general y específica	16
4.5. Población y muestra	17
4.6. Técnicas e instrumentos: Validación y confiabilidad	17
4.7. Recolección de datos	18
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de datos	18
V. Resultados	22
5.1. Análisis descriptivo de ítems	22
VI. Análisis de resultados	33
6.1. Discusión de resultados	33
VII. Conclusiones y recomendaciones	35
VIII. Referencia bibliográfica	47

IX. Anexos

Anexo1. Matriz de consistencia

Matriz de operacionalización de variables

Anexo 2. Instrumento de investigación

Anexo 3. Ficha de validación de jueces expertos

Resumen

La presente investigación "JOINT VENTURE" COMO ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL "PARQUE INDUSTRIAL- VILLA EL SALVADOR"- LIMA-PERÚ" tiene como objetivo describir los mecanismos de ajustes y de cooperación empresarial que son necesarios y convenientes en el marco de integración global de las empresas en el país mediante el uso del mecanismo de cooperación denominado "Joint Venture"

El instrumento de medición fue un cuestionario que se aplicó a 363 colaboradores de las empresas indicadas

En el estudio se prueba que la aplicación del "Joint Venture" mejora la competitividad empresarial ya que su aplicación permitirá crear alianzas estratégicas, abriendo de esta manera nuevos mercados para las empresas del Parque Industrial en Villa el Salvador.

Palabras clave: Aprendizaje organizacional, Productividad, Procedimientos, Equipos, Disposición

Abstract

The present investigation “JOINT VENTURE” COMO ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL “PARQUE INDUSTRIAL- VILLA EL SALVADOR”- LIMA-PERÚ” give information to describe the mechanisms of adjustments and business cooperation that are necessary and convenient in the framework of global integration of companies in the country through the use of the cooperation mechanism called "Joint Venture"

The measurement instrument was a questionnaire that was applied to 363 employees of the indicated companies

The study proves that the application of the "Joint Venture" improves business competitiveness and that its application allowed creating strategic alliances, thus opening new markets for companies in the Industrial Park in Villa el Salvador.

Keywords: Organizational learning, Productivity, Procedures, Teams, Disposition

I. Introducción

La globalización exige- cada vez más- que los países ofrezcan una imagen altamente competitiva. Ante tal exigencia, se vuelve menester que los Estados elaboren y dicten políticas públicas que presenten un alto nivel de eficiencia en la población y- sobre todo- en las prácticas empresariales. Junto a ello, se necesita que en la Administración Pública se destierre cualquier indicio y práctica de corrupción, se instaure un sistema educativo de calidad y se mantenga el sector empresarial distante de una perspectiva mercantilista.

La evolución en conjunto de todos los factores antes mencionados se convertirá en eje central que permitirá fortalecer en su totalidad el *“proceso de crecimiento económico y social. Las condiciones señaladas permitirán crear escenarios propicios para que los agentes económicos apuesten a todo tipo de inversiones, especialmente en aquellas que generan crecimiento real, que al final de cuentas se va a reflejar en los indicadores de crecimiento y desarrollo económico”* (Gomero, 2013) donde se involucre a todos los sectores productivos es el caso de las empresas industriales a nivel nacional. *“Un país se potencia si hay inversiones sostenidas; estos capitales son los responsables que los países logren sus objetivos de bienestar”.* (Gomero, 2013)

Este contexto será fundamental para la inversión privada y sobre todo extranjera, ya que el escenario- que incluye todos estos factores- será determinante para elegir el país en el cual invertir capital, porque tendrán predictibilidad de beneficios con el análisis de los índices de desarrollo social y económico. *“Como es de entender, detrás de la competitividad de las naciones, está la eficiencia de sus actores económicos y sociales, es por ello que el enfoque microeconómico argumenta que, si todas las empresas actuaran en su punto de eficiencia o lo que los teóricos le llaman punto de optimización, los resultados de esta fortaleza se reflejarían no solo en los mercados locales, sino también en los internacionales. Las empresas bajo estas condiciones estarán aptas para romper las barreras que impone la*

competencia y enfrentar con buenos resultados a todo tipo de negocios de orden global". (WORLD ECONOMIC FORUM 2010-2011)

II. Planteamiento del problema

2.1 Descripción del problema

El desarrollo de la "globalización de la economía" y de la apertura de nuevos "mercados mundiales", ha provocado un flujo creciente de inversiones internacionales entre los países productores de bienes de capital hacia aquellos países con extensos recursos naturales o de mercados propios importantes o de aquellos que presentan una mano de obra calificada y a la vez poco costosa. Aunque suene irónico este crecimiento, poco a poco ha ayudado a mejorar la competitividad empresarial.

A nivel mundial *"la preocupación por la competitividad ha crecido aún más en los países en desarrollo"* (Índice Global de Competitividad (IGC) del Foro Económico Mundial (FEM). Los países desarrollados y de potentes economías (USA con -2.30%) han tenido una disminución significativa en la competitividad, puesto que países como Singapur, Hong Kong y Países Bajos han utilizado estrategias de negocios basadas en la internacionalización como (Alianzas u contratos de "Joint Venture") y la adquisición de la disponibilidad y la calidad de los factores productivos, el nivel tecnológico y la capacidad de organización, obteniendo buenos resultados.

"América Latina y el Caribe presenta serios problemas de productividad y competitividad. Considerando el crecimiento demográfico, el ingreso promedio de los latinoamericanos aumentó tan solo 1,5% anual durante la última década, por debajo no solo de varias regiones del mundo en desarrollo, sino también de los países más maduros demográficamente". CEPAL (2017)

En el Perú, según International Institute for Management Development (IMD) quien realiza el Ranking de Competitividad Mundial, expresa que el Perú ha descendido más de 63 puestos de la tabla.

En el país es muy escasa la utilización de estrategia de “Joint Venture”, debido a la deficiente regulación con respecto a ello, además del poco interés o conocimiento de esta en potenciales empresas, y que influye de alguna manera en la competitividad empresarial. Puesto que estos contratos buscan y adquieren de cierta forma los criterios necesarios para alcanzar la competitividad empresarial como lo es la Inversión extranjera en operaciones

Sin embargo, en el Perú es muy escasa la utilización de esta estrategia, debido a la deficiente regulación con respecto a ello, además del poco interés o conocimiento de esta en potenciales empresas, y que influye de alguna manera en la competitividad empresarial.

Ante estas situaciones, y el bajo índice de competitividad, las empresas en el Perú deben aplicar ciertas estrategias que aseguren su longevidad en el mercado, así como su crecimiento. Por ello se plantea la estrategia de “Joint Venture” un mecanismo muy importante que puede generar un impacto positivo en las organizaciones en estudio.

En tal sentido, “el propósito central de la investigación es justamente describir los mecanismos de ajustes y de cooperación empresarial que son necesarios y convenientes en el marco de integración y así como el mecanismo de cooperación denominado “Joint Venture” (Maguiña, 2004).

2.2 Pregunta de investigación general

¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” - Lima-Perú?

2.3 Preguntas de investigación específicas

¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?

¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?

¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial-Villa El Salvador” -Lima-Perú?

¿De qué manera la alianza estratégica permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?

2.4 Objetivo general

Evaluar si el “Joint Venture” como estrategia permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.

2.5 Objetivos específicos:

Diagnosticar si el “Joint Venture” como estrategia permite la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.

Identificar si el “Joint Venture” como estrategia permite la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.

Determinar si el “Joint Venture” como estrategia permite el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.

Analizar si la alianza estratégica permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.

2.6 Justificación e importancia

Para justificar el “Joint Venture” es el fundamento de la asociación empresarial estratégica esto va a permitir crear una nueva entidad empresarial con el objeto de hacer competitiva a la entidad creada sirviendo para que existan interacciones y “complementariedad de sus actividades y recursos buscando alcanzar propósitos de desarrollo comunes” (Maguiña, 2004). Puntualizando que, mantienen su

individualidad e independencia jurídica pero que actúan unidas bajo una misma dirección y normatividad para llevar hacia adelante una operación estratégica adecuada como asociación para lograr un desarrollo exitoso y que participen en las utilidades resaltantes del mismo.

El “Joint Venture” es utilizado como una estrategia de coalición que nace de la confluencia de voluntades de dos o más empresas, con el fin de alcanzar beneficios individuales e independientes para cada una de las partes como alianza estratégica es un acuerdo realizado por dos o más partes. Toda vez que esta alianza está incluida como una de las modalidades corporativas de fusión y adquisición, lo que permite crecimiento equilibrado y sostenible para la cooperación con compromiso sólido y de largo plazo para construir un negocio sólido estratégico y sostenible con un enfoque de rápido crecimiento generado por las fusiones y adquisiciones adecuadas.

Por otro lado, el “Joint Venture” tiene como objetivo explotar la figura del contractual que tiene una doble dimensión, ya que es de naturaleza Civil, pero tiene un fin empresarial. Todo ello a través de procesos y herramientas de financiación e inversión. Esto es muy palpable y visible en el mercado, ya que es una práctica conocida que los inversionistas privados y sobre todo extranjeros busquen la manera de introducirse en nuevos mercados (potencialmente) en alianzas o en cooperación de socios locales, ya en consorcio se realizarán los proyectos o ejecución de obras planificadas.

2.7. Alcance y limitaciones

La investigación se realiza en el distrito de Villa el Salvador para desarrollar una estrategia de competitividad empresarial proceso fundamentado en alianzas estratégicas de acuerdos comerciales existentes con fundamento de asociación empresarial para desarrollar inversiones con rentabilidad.

Las limitaciones presentadas fueron más de contexto de aplicación del instrumento por la disposición del personal que debería desarrollar la encuesta de aplicación, sin embargo, se superó esa debilidad con esperas constantes hasta lograr encuestar a la muestra elegida para el estudio.

III. MARCO TEÓRICO

3.1 Antecedentes

A nivel internacional, Piña (2010) en su artículo realizado en México, da a conocer como en los últimos años ha sido de vital importancia realizar una Integración Económica, donde haya facilidades de comercio internacional entre diferentes países. Esta integración permite que los empresarios y organizaciones trabajen de una manera conjunta contra la competencia, mejorando la tecnología e inversión, por ello se incluyó a “Joint Venture” para poder llevar a cabo las “alianzas estratégicas” con la finalidad de iniciar y encaminar los flujos de Integración económica, que los propios acuerdos comerciales del país han realizado son muy beneficiosos para el país.

En el contexto nacional, Maguiña (2004) desarrolló un artículo que tuvo por objetivo principal proponer “una estrategia de competitividad empresarial” empleando el “Joint Venture” para negocios nacionales, realizando un análisis desde el desarrollo de su establecimiento con los requerimientos tanto claros como legales dentro del marco legal peruano. La finalidad de este artículo fue poder llevar a cabo en lo posible distintas formas de inversión, en dimensiones de gran productividad en el país, en el proceso del estudio se pudo conocer que el “Joint Venture” se lo conoce como una organización de riesgo compartido o coinversión de riesgo pues con el tiempo ha alcanzado un crecimiento extraordinario, tanto que en la actualidad las diferentes organizaciones lo consideran como una primera opción para realizar toma de decisiones de inversión en ámbitos locales o internacionales, beneficiándose ambas partes, es importante dar a conocer que estas estrategias también se vienen aplicando a consorcios de grandes escalas.

El autor Cruz (2014) desarrolló un estudio que tuvo como objetivo principal probar como la aplicación del “Joint Venture” mejora la rentabilidad de la empresa Avícola Yugoslavia, dedicada a la crianza de pollos y de huevos en Trujillo , se utilizó

instrumento a los colaboradores de la empresa, esta investigación demostró que la rentabilidad se ha mantenido casi en un solo nivel en los últimos 3 periodos investigados y por ende ha sido muy beneficioso para la avícola, la implementación de “Joint Venture” ha favorecido en las proyecciones de ventas del año 2014, a la vez se considera fundamental la aplicación de alianzas estratégicas para la empresa pues de esta manera le permite incrementar su rentabilidad.

3.2 Bases Teóricas Variable independiente: (variable “Joint Venture”)

Definición:

El “Joint Venture”, usualmente conocido en la práctica empresarial como “de riesgo compartido”, “empresa con participación”, “empresa conjunta o coinversión de riesgo”. Es- conceptualmente- una modalidad corporativa de alianza estratégica, su importancia llega al estar inmerso en un escenario altamente competitivo que actúa como una "asociación empresarial estratégica" entre dos o más personas jurídicas del rubro empresarial, que mediante cooperación estratégica y sostenible de sus actividades y recursos tienen como fin conseguir objetivos mutuos, pero también individuales.

Así lo menciona Maguiña, al referir a la evolución que tiene la práctica del “Joint Venture” en el país “se constituye como parte de las opciones que las empresas tienen para tomar decisiones de inversión en el ámbito local o internacional; para lograr sinergias y los beneficios mutuos y- en paralelo- compartiendo los riesgos; variando sus características de acuerdo con el tipo de negocio y país en que se ubica”. (Maguiña2004)

“Proceso de formación de un *“Joint Venture”*”

Pasa por diferentes etapas las cuales son:

- Identificar objetivos
- Proceso de seleccionar el socio o socios
- Preparar una carta de intención

- Elegir el giro de la empresa
- Identificar los riesgos
- Contactos y tratativas
- Protocolo de intención
- Acuerdo base
- Contratos satélites (formación de empresa, acuerdos de accionistas)
- Redacción del contrato “Joint Venture”

Clasificación:

1. Por su legalidad organizacional

- Societaria: Es aquella persona jurídica que permite la creación a una nueva sociedad con implicancias jurídicas, figura legal proveniente del “Civil Law”
- Contractual: Es una manifestación de voluntades que no da lugar a la creación de una nueva entidad jurídica, figura legal proveniente del “Common Law”

2. Por su geografía:

- Nacional: Porque los sujetos que la conforman tienen nacionalidad peruana y el objeto que se realiza queda en territorio peruano
- Internacional: Son empresas creadas por socios de nacionalidades diferentes.

3. Teniendo en cuenta el tipo acuerdo de las partes

- Manufactureros
- De construcción
- Extractivas
- Comerciales
- De investigación y desarrollo
- De actividades financieras
- De prestaciones de servicio
- De actividades de turismo
- De actividades agroindustriales y agropecuarias

- Puede haber otros.

4. Teniendo en cuenta el desempeño de los socios.

- Socio dominante: Cuando el emprendimiento lo controla uno de los socios, el mismo que mantiene un rol activo, mientras el otro socio desempeña un rol pasivo.
- Operación y administración compartidas: cuando ambos socios desempeñan un rol activo en cuanto al control de la empresa.
- Independiente: La administración y control la maneja un solo individuo: gerente general, no puede ser un socio. Por otro lado, las características del “Joint Venture” se sustentan en:
 1. Autonomía
 2. Consensualidad
 3. Pluralidad de prestaciones
 4. Ejecución continua o periódica
 5. Naturaleza asociativa
 6. Atipicidad
 7. Buena relación de lealtad
 8. Ausencia de personería jurídica
 9. Onerosidad
 10. Flexibilidad
 11. Contribución de los socios
 12. Existencia de un beneficio común.

Por otro lado, se manifiesta la existencia de interés de los países por los “Joint Venture”. Interés que permite desarrollar ventajas competitivas, lo que genera gran expectativa e interés por este sistema.

- Primero el acceso al capital internacional
- Acceso al “know how”
- Aumento del proceso productivo
- Generación de empleo

- Los accesos al mercado internacional
- Aumento de las exportaciones
- Mejoramiento de las exportaciones
- Mejora la gestión y la cultura empresarial
- Competitividad del sistema empresarial nacional.
- Acceso a la tecnología de punta.

Los motivos fundamentales para la formación de “Joint Venture” son:

Figura N°1: Motivos de formación de “Joint Venture”

Accionar	Productos actuales	Productos nuevos
Mercados actuales	Fortalecimiento de los negocios actuales Adquisición de tecnología Reducción del riesgo financiero Alcance de economía de gran escala además de materia prima y componentes.	Promoción de las importaciones Se incorpora tecnología del socio extranjero.
Mercados nuevos	introducción de productos actuales en mercados nuevos Mercados abiertos Mercados cerrados	Diversificación de nuevos mercados Se aprende el socio Se aprende con el socio.

Fuente: Elaboración propia

Los “Joint Venture” en América latina

La Teoría Tradicional ha establecido a partir de “Bela Balassa” (1964), que el desarrollo hacia una completa integración detalla, lo siguiente

- “Área de libre comercio”, tiene como objetivo conseguir la “libre circulación de bienes” dentro del espacio geográfico deseado.

- b) La “Unión aduanera” en la que los Estados parte buscan “*una estructura uniforme de barrera tarifaria en relación con el resto del mundo*”. (Gamero, 2013)
- c) “Mercado común”, en el cual se agrega “libre circulación de bienes” dentro de la región.
- d) La unión económica etapa superior del proceso de integrar las características

Y la realización de políticas macroeconómicas especialmente la monetaria y fiscal. Esto motiva la integración aparte de aspectos políticos que viene a ser la perspectiva de un beneficio económico teniendo en cuenta el crecimiento de la producción en función de la especialización con costos menores. También se da un aumento de la competencia interna mejorando los términos de intercambio. Sin embargo, a pesar de que la mayoría de los estados muestran mayor interés para que el sistema empresarial se vuelva competitivo potenciando el “Joint Venture” hay factores gubernamentales que frenan el tan anhelado desarrollo, por ejemplo:

- La falta de consistencia en la reglamentación para la inversión extranjera
- Inadecuada política crediticia y financiera
- La carga tributaria muy fuerte al parecer antitécnico
- Crecimiento de la informalidad
- Existencia de infraestructura inadecuada o muy básica, como medios de transporte y carencias en las zonas industriales.

Para contrarrestar esto, en los países sudamericanos en su mayoría se tiene que revertir muchos aspectos:

Esto conlleva a la presentación de incentivos: “que son los legales, financieros y no financieros”. (Buchel, Bettina.2002)

LOS “JOINT VENTURE” EN EL PERÚ

El Perú se muestra como uno de los escenarios más ventajosos ante los ojos de la inversión extranjera y privada, puesto que en estadísticas se encuentra como uno

de los países en el que resulta beneficioso hacer negocios, ello a pesar de las barreras sociales, políticas e incluso económicas. No obstante, el “Joint Venture” es una práctica que no tiene la difusión necesaria, ya que es notoria “la falta de una visión empresarial competitiva” (Maguiña, 2004). A continuación, se muestran las prioridades de las empresas peruanas para formar un “Joint Venture”:

“1° Inversión extranjera en operaciones.

2° Penetración de mercados y cobertura más competitiva.

3° Inversión en I + D para desarrollar nuevos productos.

4° Mejorar la capacidad productiva para el comercio exterior.

5° Desarrollo de productos.

6° Acceso a ventajas tributarias.

7° Incorporación de nuevas tecnologías y know how de gestión.

8° Incremento de rentabilidad.

9° Participación conjunta de capitales en empresa común.” (Maguiña, 2004)

¿Qué ocurre en nuestro país? El problema con el Perú es la poca o nula existencia de estudios y data confiable de empresas que hayan tenido experiencia con el “Joint Venture”.

¿Por qué ocurre esto? Una de las razones es que este tipo de prácticas empresariales no se registra en ninguna entidad, como sabemos los “Joint Venture” son a la larga un contrato privado. Un acuerdo de voluntades, que no obliga a las partes o socios a tener que abrir una nueva empresa (consecuencia contraria que obligaría a visibilizar esta práctica) y aún menos a tener que registrarla. Por todo ello, es que resulta tan difícil tener certeza del influjo real del “Joint Venture” en nuestra sociedad peruana.

Dimensiones de la variable “Joint Venture”

David (2003), la define como una *“estrategia que ocurre cuando dos o más empresas integran una asociación o consorcio temporal apropiada para obtener un provecho o cumplir un objetivo para aprovechar las oportunidades.”* (David, 2003)

Según Talavera (2000), los “Joint Venture” son acuerdos que se “suscriben entre dos o más personas o también entre dos o más países que acuerdan tener concesión de preferencias arancelarias mutuas y reducir barreras no arancelarias para comerciar bienes y servicios” (Talavera, 2000)

Variable dependiente: Competitividad

La competitividad- como variable- se refiere a la capacidad que poseen las partes para ser productivas; es decir, para producir eficientemente bienes o servicios), pero no se agota en ello, sino que además exige a las partes que estos bienes o servicios producidos sean atractivos interna y externamente.

Todo ello permitirá que, en base a esta variable, las empresas denoten más o menos éxito que sus pares, midiéndose el grado de competitividad que despliegue en sus actividades y en la producción.

D’ Alessio (2015) señala cuáles son aquellas dimensiones que nos servirán para analizar y medir la competitividad de una determinada compañía.

Sus dimensiones son:

- **Desarrollo de la organización:** Consiste básicamente en todos los factores en un nivel estratégico de la empresa que ayudaran a generar competitividad.
- **Producción de bienes:** Se refiere básicamente a todos los factores en un nivel táctico de la empresa que ayudaran a generar competitividad.
- **Calidad creciente:** Se refiere básicamente a todos los factores en un nivel operativo de la empresa que ayudaran a generar competitividad.

ANÁLISIS DE LOS ÍNDICES PARA MEDIR LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO ECONÓMICO EN EL PERÚ

Nuestro país ha tenido un importante avance en el sector económico durante las últimas décadas, lo que ha permitido mejorar su perfil a nivel externo. Esto se ha visto reflejado también a nivel interno con la elaboración y aplicación de políticas públicas en el sector económico que ha tenido como principios rectores el control

fiscal. Sin embargo, esto no significa que el escenario del Perú sea próspero en lo económico, ya que, si volteamos la mirada y nos adentramos en el ámbito social, encontraremos que existen grandes brechas de desigualdad y muchos temas aún no resueltos que agravan la pobreza persistente en nuestro país. Es interesante recoger las opiniones de la doctrina especializada en cuanto señalan que el crecimiento económico es distante del desarrollo social, lo que nos demuestra que ambos sectores lamentablemente no van de la mano y no mantienen una relación directamente proporcional.

Existen pues, muchos “*issues*” por subsanar en temas de salud, educación, pobreza, alimentación, sin dejar de reconocer el esfuerzo y despliegue estratégico en otros sectores- hoy por hoy- altamente competitivos como la exportación de productos nacionales, el sector industrial extractivo y de producción como lo son las mineras que han llevado al Perú a tener uno de los índices más bajos de déficit fiscal, debido al buen funcionamiento de su manejo financiero. Esto último generando confianza en los inversionistas privados dentro y fuera del territorio nacional.

COMPETITIVIDAD GLOBAL:

Cuando nos referimos a la competitividad en términos amplios, a nivel mundial, debemos tener una visión todavía más amplia que nos exige no solo evaluar resultados positivos a nivel económico, sino valorar el desarrollo sostenible del país o sujeto a evaluar. En ese sentido, nos referimos a analizar los valores en todas las dimensiones de la sociedad: en el crecimiento político, educativo, social, de salud, de innovación etc., pero no solo ello sino también a evaluar su estabilidad política y judicial, pues no es poco conocido que- sobre todo en países de Latinoamérica se están presenciando constantes crisis en la Administración Pública, fuertemente ligados a temas de corrupción.

¿Cuál es el escenario de nuestro país en cuanto a competitividad global? ¿Hay un crecimiento económico reflejado en el panorama local y mundial?

Como mencionamos anteriormente, nuestro país necesita mejoras horizontales que se enfoquen no solo en el campo económico, sino en cada uno de los sectores productivos y no productivos, así como las esferas sociales, políticas, educativas, tecnológicas e innovativas, incluso más, en su conservación ambiental, para que esta no se vea afectada por el crecimiento económico, sino que al contrario este crecimiento económico permita su protección y conservación. Cuando los funcionarios encargados de elaborar políticas públicas entiendan el conjunto completo de todos estos factores que permiten el crecimiento sostenible de la economía en nuestro país, en ese momento podemos hablar de desarrollo y de un país competitivo.

3.3. Identificación de las variables

Variable independiente: “Joint Venture”

Variable Dependiente: Competitividad

IV. Metodología

4.1 Tipo y nivel de investigación:

La investigación es de tipo básico, entendido por Deza y Muñoz (2015), como aquel que profundiza en los conocimientos, acerca de un fenómeno o situación de la realidad.

El nivel de la investigación es descriptivo. Según Supo (2012). Su finalidad, es describir a la población o estimar parámetros a partir de una muestra, considerando que el objeto de estudio siempre es la población.

4.2 Diseño de investigación:

Según Supo (2012), el diseño de la investigación es no-experimental ya que no se manipula las variables se estudien en el campo natural.

4.3 Operacionalización de variables:

Variable Independiente: “Joint Venture”

Dimensiones:

- Alianza estratégica
- Acuerdo comercial
- Inversión

Variable Dependiente: Competitividad

Dimensiones:

- Producción de bienes
- Calidad creciente
- Desarrollo de la organización

4.4 Hipótesis general y específica

Hipótesis general:

El “Joint Venture” como estrategia permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.

Hipótesis específica:

El “Joint Venture” como estrategia permitirá la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.

El “Joint Venture” como estrategia permitirá la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

El “Joint Venture” como estrategia permitirá el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

La alianza estratégica permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

4.5 Población y muestra:

Población

La población es definida por Deza y Muñoz (2015), como el total de elementos con características comunes vinculados en el mismo contexto. En este caso la población estuvo constituida por 363 directivos de las empresas industriales de Villa El Salvador, Lima.

Muestra

Referente a la muestra, considerando que la población a trabajar es pequeña, se trabajará con la población censal, definida por Deza y Muñoz (2015), como aquel estudio donde participan todas las unidades de análisis que conforman la población. Ello equivale a que la muestra está conformada por los 363 directivos de las empresas industriales de Villa El Salvador. Por otro lado, a fin de que el grupo que conforman las unidades de análisis sea homogéneo, se empleará la técnica de muestreo intencionado definida por Kerlinger y Lee (2002), como aquella en que se delimitan criterios de selección de manera intencionada. En este caso para la investigación se emplearán los siguientes criterios.

4.6 Técnicas e instrumentos: Validación y confiabilidad

Técnica:

Deza y Muñoz (2015), plantean que, para efectuar un estudio, la técnica es la forma en que se va recolectar la información respecto a la o las variables estudiadas. En este caso la técnica es la encuesta. Es a través de la técnica de encuesta que se emplearán para la recolección de datos sobre los constructos investigados, los siguientes instrumentos.

Instrumento:

El instrumento que utilizaremos en la investigación será un cuestionario desarrollado utilizando los indicadores de los cuales se procedió a construir los ítems para aplicar a la muestra elegida. (Supo,2012)

Validación:

La validación es un acto netamente científico, porque tiene que llevarse a cabo con un juicio de expertos a través de validadores debe ser un metodólogo, un estadista y un temático.

Confiabilidad:

Es un proceso estadístico que permite observar si el instrumento es confiable para su aplicación existen estándares por ejemplo para que un instrumento sea confiable y se realiza con la prueba de dos mitades debe tener una confiabilidad mayor que 0.8.

4.7 Recolección de datos:

Deza y Muñoz (2015), plantean que, para efectuar un estudio, la técnica es la forma en la que se va a recolectar la información respecto a la o las variables estudiadas. En este caso, la técnica es la encuesta, que se emplearán para la recolección de datos sobre los constructos investigados.

4.8 Técnicas de análisis e interpretación de datos:

El tratamiento de los datos se llevó a cabo teniendo en cuenta las siguientes etapas:

- Etapa 1: Construcción de una matriz de datos.
- Etapa 2: Utilización de los instrumentos informáticos: Matriz de datos se trasladó a una computadora para que puedan realizarse y estadísticos necesarios, utilizando los programas más adecuados para cumplir tal propósito, en este caso se optó por el software estadístico SPSS.
- Etapa 3: aplicación de las pruebas estadísticas: requeridas, en función de los datos obtenidos y el propósito plasmado en el diseño de la investigación

V. Resultados:

5.1 Análisis descriptivos de Ítems.

Tabla N° 1

Las alianzas estratégicas son asociaciones para competir comercialmente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	6	1,7	1,7	1,7
Casi nunca	20	5,5	5,5	7,2
Algunas veces	88	24,2	24,2	31,4
Casi Siempre	97	26,7	26,7	58,1
Siempre	152	41,9	41,9	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado



Tabla N° 2

Las empresas desarrollan estrategias especiales para obtener “Joint Venture”

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	21	5,8	5,8	5,8
Casi nunca	58	16,0	16,0	21,8
Algunas veces	126	34,7	34,7	56,5
Casi Siempre	87	24,0	24,0	80,4
Siempre	71	19,6	19,6	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

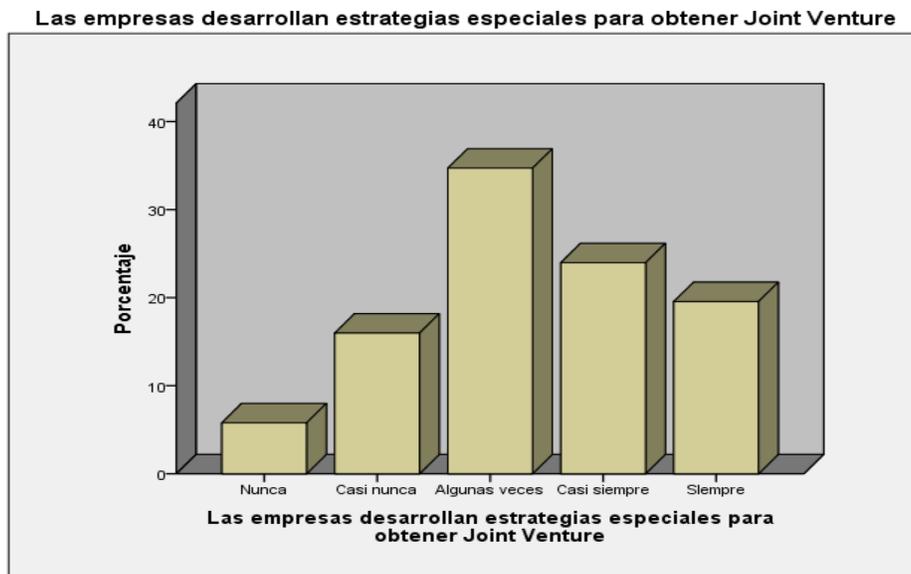


Tabla N° 3

En los acuerdos comerciales dan preferencias arancelarias a las empresas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	15	4,1	4,1	4,1
Casi nunca	22	6,1	6,1	10,2
Algunas veces	85	23,4	23,4	33,6
Casi Siempre	104	28,7	28,7	62,3
Siempre	137	37,7	37,7	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

En los acuerdos comerciales dan preferencias arancelarias a las empresas

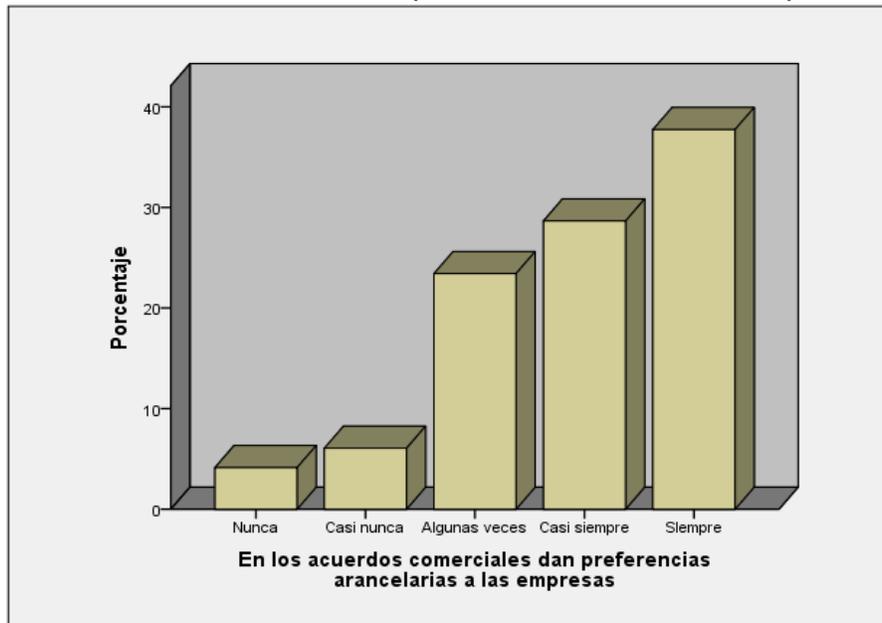


Tabla N° 4

Las empresas para realizar inversiones necesitan de capital de largo plazo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	27	7,4	7,4	7,4
Casi nunca	44	12,1	12,1	19,6
Algunas veces	143	39,4	39,4	59,0
Casi Siempre	88	24,2	24,2	83,2
Siempre	61	16,8	16,8	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

Las empresas para realizar inversiones necesitan de capital de largo plazo



Tabla N° 5

Los factores tácticos de las empresas permiten dar la competitividad a las empresas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	40	11,0	11,0	11,0
Casi nunca	41	11,3	11,3	22,3
Algunas veces	97	26,7	26,7	49,0
Casi Siempre	104	28,7	28,7	77,7
Siempre	81	22,3	22,3	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado

Los factores tácticos de las empresas permiten dar la competitividad a las empresas

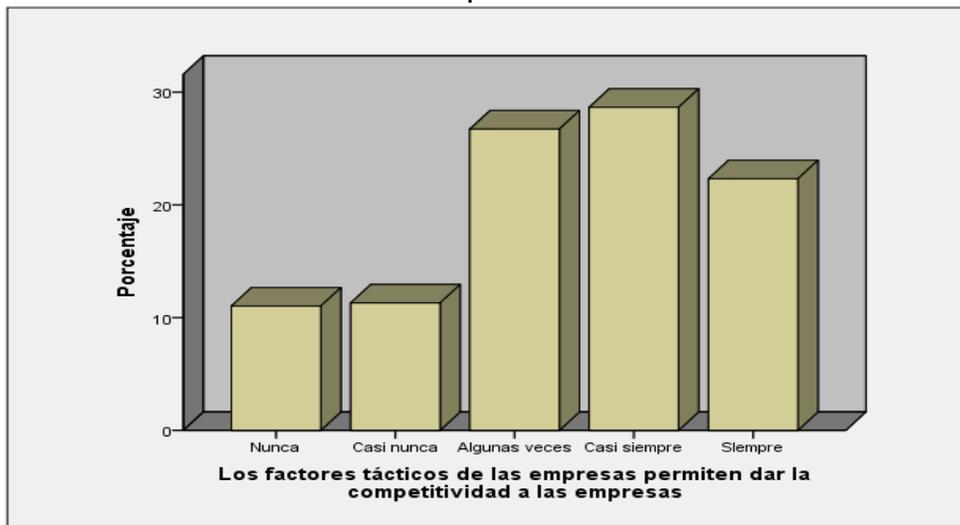


Tabla N° 6

La competitividad empresarial da calidad creciente a los servicios producidos por la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	27	7,4	7,4	7,4
Casi nunca	44	12,1	12,1	19,6
Algunas veces	81	22,3	22,3	41,9
Casi Siempre	78	21,5	21,5	63,4
Siempre	133	36,6	36,6	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

La competitividad empresarial da calidad creciente a los servicios producidos por la empresa

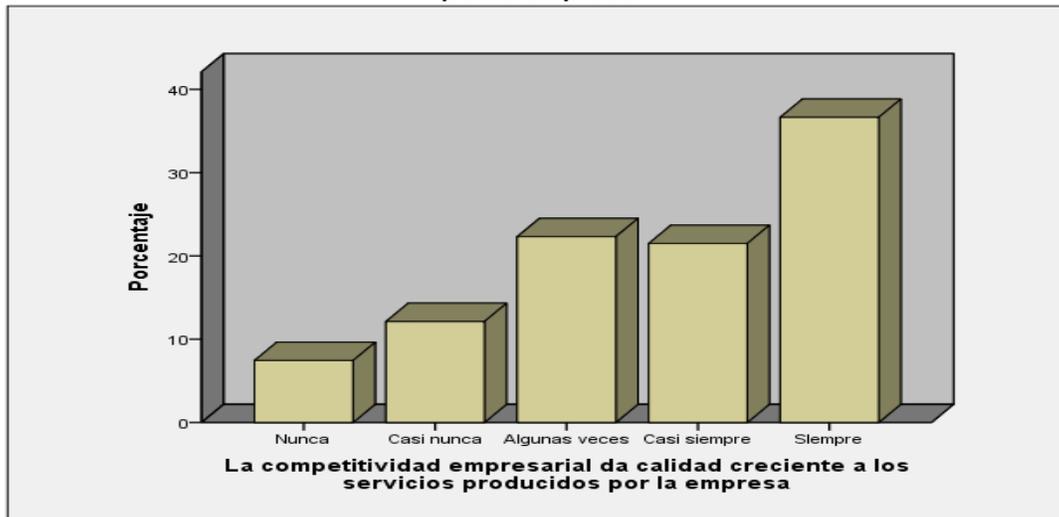


Tabla N°7

La calidad creciente se desarrolla para producir bienes eficientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	91	25,1	25,1	25,1
Casi nunca	85	23,4	23,4	48,5
Algunas veces	105	28,9	28,9	77,4
Casi Siempre	47	12,9	12,9	90,4
Siempre	35	9,6	9,6	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

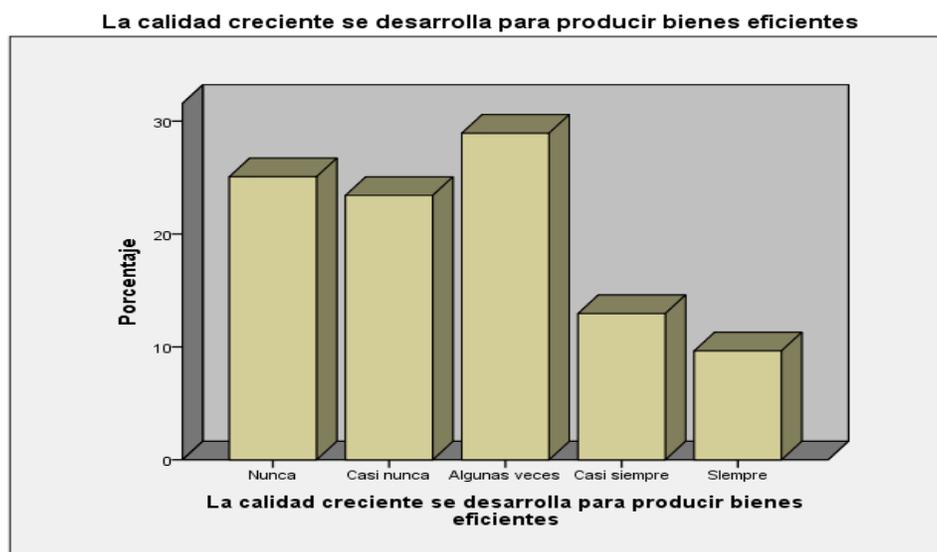


Tabla N° 8

Con el “Joint Venture” las empresas desarrollan alianzas estrategia adecuadas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	24	6,6	6,6	6,6
Casi nunca	52	14,3	14,3	20,9
Algunas veces	152	41,9	41,9	62,8
Casi Siempre	105	28,9	28,9	91,7
Siempre	30	8,3	8,3	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

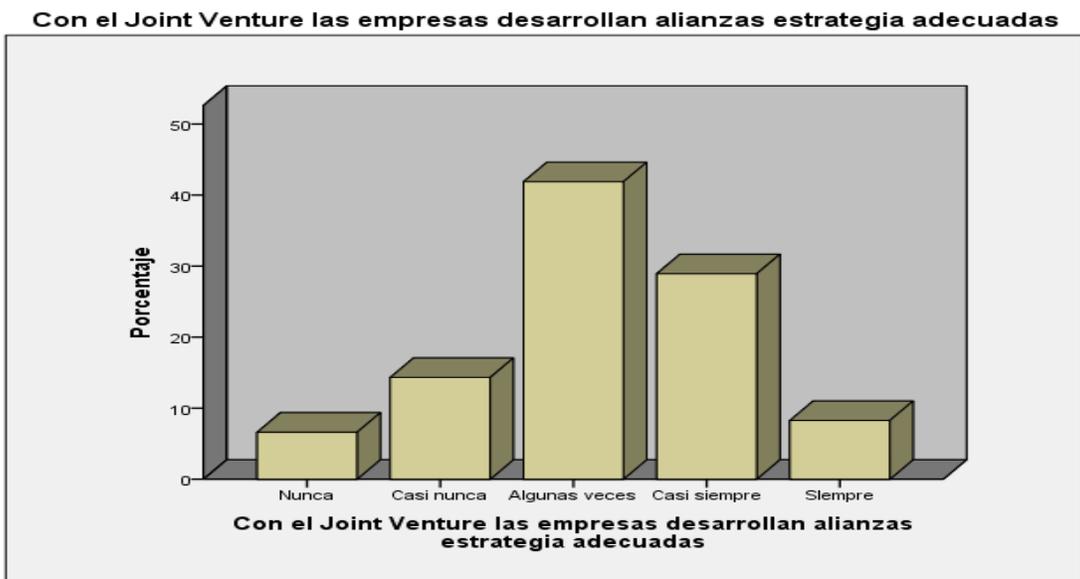
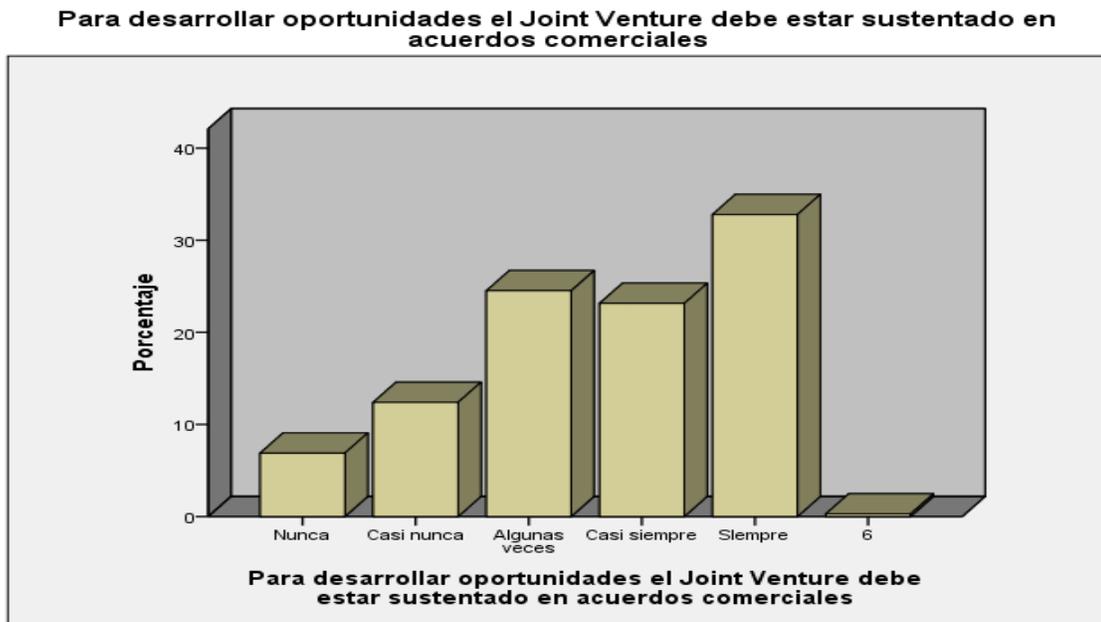


Tabla N° 9

Para desarrollar oportunidades el “Joint Venture” debe estar sustentado en acuerdos comerciales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	25	6,9	6,9	6,9
Casi nunca	45	12,4	12,4	19,3
Algunas veces	89	24,5	24,5	43,8
Válidos Casi Siempre	84	23,1	23,1	66,9
Siempre	119	32,8	32,8	99,7
6	1	,3	,3	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado



Tablas N° 10

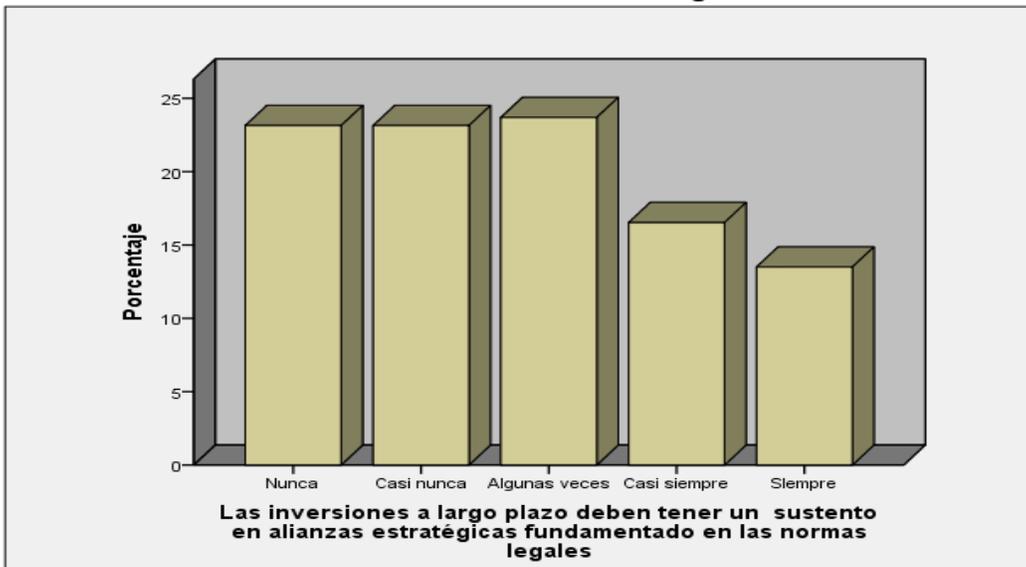
Las inversiones a largo plazo deben tener un sustento en alianzas estratégicas fundamentado en las normas legales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	84	23,1	23,1	23,1
Casi nunca	84	23,1	23,1	46,3
Algunas veces	86	23,7	23,7	70,0
Casi Siempre	60	16,5	16,5	86,5
Siempre	49	13,5	13,5	100,0
Total	363	100,0	100,0	

Válidos

Fuente: Cuestionario aplicado

Las inversiones a largo plazo deben tener un sustento en alianzas estratégicas fundamentado en las normas legales



Confiabilidad del Instrumento

Estadístico de consistencia interna del cuestionario, prueba de dos mitades

Alfa de Cronbach	Parte 1	Valor	,872
		N de elementos	5 ^a
	Parte 2	Valor	,831
		N de elementos	5 ^b
	N total de elementos		10
Correlación entre formas			,809
Coeficiente de Spearman-Brown	Longitud igual		,802
	Longitud desigual		,803
Dos mitades de Guttman			,802

Fuente: Aplicación de preguntas

5.2 Interpretación de Resultados

Prueba de hipótesis general

Hipótesis General

Ha: El "Joint Venture" como estrategia permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del "Parque Industrial- Villa El Salvador" -Lima-Perú

H0: El "Joint Venture" como estrategia NO permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del "Parque Industrial- Villa El Salvador" -Lima-Perú

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	181,207	90	,000
Razón de verosimilitud	139,230	90	,010
Asociación lineal por lineal	7,305	1	,002
N de casos válidos	363		

Fuente: Aplicación de preguntas

Al procesar la prueba de hipótesis se observa que el *sig bilateral* en el *chi cuadrado de pearson* es menor que “05”. Concluyendo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Hipótesis específicas

Ha1: El “Joint Venture” como estrategia permitirá la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

H0: El “Joint Venture” como estrategia NO permitirá la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado Pearson	de 173,302	90	,001
Razón verosimilitud	de 117,200	90	,005
Asociación lineal lineal	por 7,125	1	,010
N de casos válidos	363		

Fuente: Aplicación de preguntas

Al procesar la prueba de hipótesis se observa que el sig bilateral en el chi cuadrado de pearson es menor que "05". (0,001).Concluyendo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula

Ha2: El "Joint Venture" como estrategia permitirá la calidad creciente en las empresas industriales del "Parque Industrial- Villa El Salvador" -Lima-Perú

H0: El "Joint Venture" como estrategia NO permitirá la calidad creciente en las empresas industriales del "Parque Industrial- Villa El Salvador" -Lima-Perú

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado Pearson	de 163,607	90	,000
Razón verosimilitud	de 149,260	90	,005
Asociación lineal lineal	por 5,144	1	,001
N de casos válidos	363		

Fuente: Aplicación de preguntas

Al procesar la prueba de hipótesis se observa que *el sig bilateral en el chi cuadrado de pearson* es menor que “05”. (000). Concluyendo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula

Ha3: El “Joint Venture” como estrategia permitirá el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

H0: El “Joint Venture” como estrategia NO permitirá el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado Pearson	de 173,412	90	,002
Razón verosimilitud	de 129,260	90	,005
Asociación lineal lineal	por 4,144	1	,001
N de casos válidos	363		

Fuente: Aplicación de preguntas

Al procesar la prueba de hipótesis se observa que la significancia bilateral en el chi cuadrado de Pearson es menor que “05”. (0,002). Concluyendo que, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Ha4: La alianza estratégica permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

H0: La alianza estratégica NO permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado Pearson	de 133,407	90	,002
Razón verosimilitud	de 149,260	90	,003
Asociación lineal lineal	por 5,124	1	,000
N de casos válidos	319		

Fuente: Aplicación de preguntas

Al procesar la prueba de hipótesis se observa que la significancia bilateral en el Chi Cuadrado de Pearson es menor que 0.05 (el p valor es ,002). Concluyendo que se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

VI. Análisis de resultados

6.1 Discusión de resultados:

Se concluye que, luego del análisis estadístico de datos tomados de 363 directivos de empresas industriales de Villa El Salvador, arroja lo siguiente:

Se aprueba la hipótesis general: la aplicación del “Joint Venture” mejora la competitividad empresarial ya que la aplicación de “Joint Venture”, pues permitirá crear ciertas alianzas estratégicas, abriendo a nuevos mercados, enfocándose a la innovación y mejora continua logrando que las empresas industriales tengan un mayor logro en el ámbito competitivo esto se contrasta al estudio de Piña donde afirma que la creación de alianzas estratégicas para poder llevar a cabo el “Joint Venture” conlleva a que los empresarios tengan la oportunidad de ingresar a nuevos mercados y poder seguir creciendo de una manera muy rentable. Así

mismo, es visto como el recurso que permite y condiciona la creación de innovaciones en el interior de la empresa y la posibilidad de comercialización de estas en los mercados con cierta garantía de éxito. (Ordaz, 1996).

Se coteja la primera hipótesis específica: la aplicación del “Joint Venture” mejora la corporación, ya que las empresas industriales están sujetas a los cambios del entorno teniendo varias oportunidades y de tal manera enfocarse a la preparación de un futuro se fundamenta en la teoría de Nájera (2014), quien afirma que la competitividad está enfocada como la destreza que poseen las compañías para identificar mercados del entorno y aumentar sostenidamente sus ventas y utilizando estrategias para su previo desarrollo.

Se constata la segunda hipótesis específica: la aplicación del “Joint Venture” mejora la unidad de negocio ayudando a las empresas a mejorar su nivel estratégico con respecto a la calidad en sus servicios y los costos que suelen establecer dándole un valor aceptable esta afirmación se constata con la teoría de la estrategia de competitividad donde describe la forma en que competirá en el mercado para ello las organizaciones con múltiples negocios, cada negocio tiene su propia estrategia de competitividad que define a sus ventajas competitivas, los productos o servicios que ofrecerá, los clientes a los que desea llegar. (Robbins y Coutler, 2010).

Se constata la tercera hipótesis específica: la aplicación del “Joint Venture” mejora los procesos, las empresas industriales se encuentran en constantes cambios es por ello que tanto el ámbito interno como externo tienen que estar en constantes innovaciones para poder generar mayor campo competitivo.

Se respalda lo que manifiesta Gordon (2014), que en los procesos hay implicancia de sostener ventajas que hagan posible el posicionamiento en el mercado profundizando brechas de diferencia entre la competencia.

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones:

- Se evaluó que el “Joint Venture” permite la competitividad empresarial de las empresas industriales fortaleciendo de esta manera la economía peruana que ha permitido lograr indicadores económicos importantes.
- Se realizó el diagnóstico del “Joint Venture” para producir bienes demostrando la competitividad en el campo económico fortaleciendo los factores críticos que se presentan en el país, para lograr el avance en el tabla o ranking de competitividad global.
- Se identificó que el “Joint Venture” permitió el crecimiento de las empresas industriales fortaleciendo. Así la economía peruana que sigue dando señales de ser una de las más fuertes y consolidadas a nivel regional y mundial, con potencialidades para seguir creciendo a una tasa del 6% al año, como promedio.
- Se determinó que el “Joint Venture” permitió el desarrollo de la organización de las empresas industriales consolidándose de esta manera las fortalezas competitivas de la economía nacional que han creado las bases suficientes para afrontar con éxito los desequilibrios que se puedan presentar en los mercados globalizadas
- Se analizó que las alianzas estratégicas permiten el desarrollo de la competitividad empresarial para esto se desarrollaron consistentes asociaciones de mercados globales con inversiones sustentadas en competitividad regional y mundial

Recomendaciones:

Después de haber procesado los resultados se hacen las siguientes recomendaciones:

Teniendo en cuenta los contratos “Joint Venture” recomendamos que estos deben formularse con cláusulas mínimas, ya que el campo económico se ve limitado por otros factores críticos que se presentan en el país.

Para que los que los aportes de capital se pueden definir equitativamente se debe precisar los aportes de capital para que las aportaciones tengan un resultado adecuado.

Recomendamos que, las alianzas estratégicas entre las dos partes sirvan para que se beneficien las empresas que suscriben el contrato "Joint Venture". Estos beneficios permitirán que esta práctica siempre sea de beneficio mutuo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arotoma Cacnahuaray, Sixto. (1999). Factibilidad Operativa de “Joint Venture” en la Producción y Comercialización de Frijol: Perú. Tesis para optar el Grado de magíster en Administración, mención Comercio Internacional, FCA -UPG, UNMSM, Lima Perú.
2. Bravo Melgar, Sydney Alex. (2003). Contratos Atípicos e Innominados, Contratos Modernos Em- presariales. Ediciones Legales Iberoamericanas, Lima Perú.
3. Buchel, Bettina. (2002). La Búsqueda del Equili- brio de la Gestión de “Joint Venture”. Harvard Deusto Bussiness Review, Bilbao, Marzo del 2002.
4. Colaiacovo, Juan Luis; Avaro, Ruben Daniel y Otros. (1992). “Joint Venture” y Otras Formas de Coopera- ción Empresaria Internacional. Ediciones MACHI, Argentina.
5. Fernández Sánchez, Esteban. (1996). Innovación, Tecnología y Alianzas Estratégicas. Editorial Civitas S. A., España.
6. Lucich, Ivan M. (1994). “Joint Venture” en Busca de Competitividad. Revista ½ de Cambio, Lima, Mayo de 1994.
7. Maguiña Flores, Raúl. (2003). La Globalización. Editorial Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María, Perú.
8. Malca Guaylupo, Oscar. (1995). Los “Joint Venture” y la Promoción de Exportaciones. Revista Perú Ex- porta, N° 224, Lima, Abril de 1995.
9. Marzorati, Osvaldo J. (1996). Alianzas Estratégi- cas y “Joint Venture”. Editorial ASTREA, Argentina.
10. Miquel Rodríguez, Jorge. (1998). La Sociedad Con- junta (“Joint Venture” Corporación). Editorial Civitas S. A., España.
11. Miranda Alcántara, Manuel Ivan. (2003). El “Joint Venture” en la Ley General de Sociedades. Revis- ta Jurídica del Perú, Año LIII, N° 50, Setiembre del 2003, Lima Perú.
12. Porter, Michael E. (1991). La Ventaja Competitiva de las Naciones”. Ediciones Vergara, Argentina.

13. PETROPERU (2004). Entrevista al presidente del Directorio, Dr. Alejandro Narváez Liceras, "Inte- rés de Empresas en hacer "Joint Venture" con Petro Perú". Lima Perú.
14. Banco Central de Reserva. Memorias: 2009 - 2011. Lima, Perú.
15. Banco Central de Reserva. Notas Semanales - 2011. Lima, Perú.
16. Banco Central de Reserva. Estadísticas Económicas. Promperú. Estudios Económicos. Lima, Perú.
17. World Economic Forum. Ranking de Competitividad Global: 2010- 2011

Anexos

Anexo 01. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA				
TÍTULO: “JOINT VENTURE” COMO ESTRATEGIA PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DEL “PARQUE INDUSTRIAL- VILLA EL SALVADOR” - LIMA - PERÚ				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Independiente	La investigación es de tipo básico, entendido por Deza y Muñoz (2015), como aquel que profundiza en los conocimientos, acerca de un fenómeno o situación de la realidad. El nivel de la investigación es descriptivo. Según Supo (2012). Su finalidad, es describir a la población o estimar parámetros a partir de una muestra, considerando que el objeto de estudio siempre es la población. Según Supo (2012), el diseño de la investigación es no-experimental ya que no se manipula las variables se estudien en el campo natural. En este caso la población estuvo constituida por 363 directivos de las empresas industriales de Villa El Salvador.
¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” - Lima-Perú?	Evaluar si el “Joint Venture” como estrategia permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.	El “Joint Venture” como estrategia permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.	Joint Venture Dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> • Alianza estratégica • Acuerdo comercial • Inversión 	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dependiente	
¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?	Diagnosticar si el “Joint Venture” como estrategia permite la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” - Lima-Perú.	El “Joint Venture” como estrategia permitirá la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.	Competitividad Dimensiones: <ul style="list-style-type: none"> • Producción de bienes • Calidad creciente • Desarrollo de la organización 	
¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?	Identificar si el “Joint Venture” como estrategia permite la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.	El “Joint Venture” como estrategia permitirá la producción de bienes en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.		
¿De qué manera el “Joint Venture” como estrategia permite el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial-Villa El Salvador” - Lima-Perú?	Determinar si el “Joint Venture” como estrategia permite el desarrollo de la organización en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú.	El “Joint Venture” como estrategia permitirá la calidad creciente en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú		
¿De qué manera la alianza estratégica permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú?	Analizar si la alianza estratégica permite la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador”-Lima-Perú.	La alianza estratégica permitirá la competitividad empresarial en las empresas industriales del “Parque Industrial- Villa El Salvador” -Lima-Perú		

Fuente: Elaboración propia

Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
<p>Joint Venture</p> <p>Según COLAIACOVO, Juan Luis (1998). Alianza estratégica comercial, Es un tipo de acuerdo comercial de inversión conjunta a largo plazo entre dos o más personas a quienes se les denomina Ventures o socios.</p>	<p>Se fundamenta en la alianza estratégica y en el acuerdo comercial de las empresas.</p>	Alianza estratégica	Asociación Empresas Oportunidades	<p>Escala Likert</p> <p>1: Nunca 2: Casi nunca 3: A veces 4: Casi siempre 5: Siempre</p>
		Acuerdo comercial	Preferencias arancelarias Comerciar bienes Servicios	
		Inversión	Capital Ganancia Utilidad	
<p>Competitividad Empresarial Según (Robbins y Coutler, 2013).</p> <p>Se hace referencia a la capacidad de las mismas de producir bienes y servicios en forma eficiente (con costos declinantes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Así mismo la competitividad es la característica de una organización cualquiera de lograr su misión en forma más exitosa que otras competidoras.</p>		Producción de bienes	Factores tácticos Empresa Competitividad	
		Calidad creciente	Nivel operativo Satisfacción Cliente	
		Desarrollo de la Organización		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 02. Instrumentos de investigación

El presente cuestionario se ha diseñado para recopilar datos referentes a su valoración de acuerdo con la experiencia dentro de una empresa industrial y su vinculación con la aplicación del “Joint Venture”.

El cuestionario es anónimo por lo que se pide la mayor sinceridad posible.

Marque con un aspa (X) la respuesta más adecuada según la siguiente escala:

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

N°	Ítems	1	2	3	4	5
1	Las alianzas estratégicas son asociaciones para competir comercialmente					
2	Las empresas desarrollan estrategias especiales para obtener Joint Venture					
3	En los acuerdos comerciales dan preferencias arancelarias a las empresas					
4	Las empresas para realizar inversiones necesitan de capital de largo plazo.					
5	Los factores tácticos de las empresas permiten dar la competitividad a las empresas					
6	La calidad creciente se desarrolla para producir bienes eficientes					
7	La competitividad empresarial da calidad creciente a los servicios producidos por la empresa					
8	Con el Joint Venture las empresas desarrollan alianzas estrategia adecuadas					
9	Para desarrollar oportunidades el Joint Venture debe estar sustentado en acuerdos comerciales					
10	Las inversiones a largo plazo deben tener un sustento en alianzas estratégicas fundamentado en las normas legales					

Anexo 03. Ficha de Validación de Juicio de Expertos

INDICADORES	CRITERIOS	EXPERTOS	
		Mg. Humberto Quispe Peña	Dr. José Huaman Narvay
1. Claridad	Lenguaje correcto	92	88
2. Objetividad	Basado en conductas observables	94	90
3. Actualidad	Basado en las nuevas tecnologías	90	90
4. Organización	Orden lógico	92	92
5. Suficiencia	Cantidad y claridad del trabajo	94	90
6. Intencionalidad	Basado en los aspectos estratégicos	90	90
7. Consistencia	Uso de teorías científicas.	92	88
8. Coherencia	Coherencia de indicadores	92	90
9. Metodología	Orientada al objetivo de la investigación	92	97
10. Pertinencia	Instrumento basado según el objetivo	92	95

I. OPINION DE APLICABILIDAD:

.....
 ...Instrumento confiable.....

II. PROMEDIO DE VALORACIÓN

92%