



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN GESTIÓN

PÚBLICA

Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la
Gerencia regional de comercio exterior, turismo y artesanía, Cusco,
2023

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Gestión Pública

AUTORA:

Leiva Incarroca, Arlet Meraly (orcid.org/0000-0003-0362-994X)

ASESORES:

Mtra. Alza Salvatierra, Maria Soledad (orcid.org/0000-0001-7639-1886)

Dr. Galindo Heredia, Jose Antonio (orcid.org/0000-0002-8986-570X)

Dra. Gonzales Huaytahuilca, Roxana Beatriz (orcid.org/0000-0001-7273-9275)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Políticas Públicas

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ

2023

Dedicatoria

Dedico esta tesis a mi madre, pues sin ella no lo habría logrado. Tu bendición a diario, y a lo largo de mi vida me protege y me lleva por el camino del bien. Por eso te doy mi trabajo, en ofrenda por tu paciencia y amor; madre mía te amo, no me alcanzaría la vida para agradecerte por todo lo que haces diariamente por mí. ¡Gracias mamá!, por darme lo que nunca nadie podrá darme jamás, tus palabras sinceras y apoyo incondicional.

Agradecimiento

Expreso mi sincera gratitud a los catedráticos del Programa de Maestría en Gestión Pública de la Universidad César Vallejo, en especial a mi asesor Dr. José Antonio Galindo Heredia, quien ha brindado un arduo seguimiento en este proceso y me ha otorgado sugerencias y, apoyo material y moral.

A mi hermana Shery Alondra, quien a través de su apoyo técnico colaboro en el desarrollo del presente trabajo de investigación; contribuyendo a su vez en ser el motivo de los logros que tengo en mi vida profesional; y a la que espero guiar de forma adecuada a lo largo de su vida.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, GALINDO HEREDIA JOSE ANTONIO, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Oferta exportable y la capacitación del Servidor Público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

", cuyo autor es LEIVA INCARROCA ARLET MERALY, 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, 03 de Agosto del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
GALINDO HEREDIA JOSE ANTONIO DNI: 43251422 ORCID: 0000-0002-8986-570X	Firmado electrónicamente por: JANTONIOGH el 03- 08-2023 17:28:37

Código documento Trilce: TRI - 0639564





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA**

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, LEIVA INCARROCA ARLET MERALY estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Oferta exportable y la capacitación del Servidor Público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He 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 asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
ARLET MERALY LEIVA INCARROCA DNI: 71801604 ORCID: 0000-0003-0362-994X	Firmado electrónicamente por: ALEIVAIN el 03-08- 2023 22:09:17

Código documento Trilce: TRI - 0639565



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA	
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vi
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS	xii
RESUMEN	xvi
ABSTRACT	xvii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	19
3.1. Tipo y diseño de investigación	19
3.2. Variables y operacionalización	19
3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	21
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	23
3.5 Procedimientos	23
3.6 Método de análisis de datos	23
3.7 Aspectos éticos	24
IV. RESULTADOS	25
V. DISCUSIÓN	78
VI. CONCLUSIONES	84
VII. RECOMENDACIONES	86
REFERENCIAS	89
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Estadística de confiabilidad para la variable oferta exportable	25
Tabla 2	Estadística de confiabilidad para la variable capacitación del servidor publico	26
Tabla 3	Descripción de la baremación y escala de interpretación	26
Tabla 4	Dimensiones de la Oferta Exportable y escala de interpretación	27
Tabla 5	Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, turismo y Artesanía, Cusco, 2023	29
Tabla 6	Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores	30
Tabla 7	La planta que poseen los ocios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación	31
Tabla 8	Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar	32
Tabla 9	Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo	33
Tabla 10	Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental de higiene y seguridad	34
Tabla 11	Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional	35
Tabla 12	Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación	36
Tabla 13	Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación	37

Tabla 14	Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento	38
Tabla 15	Tipos de financiamiento que conocen los socios	39
Tabla 16	Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los socios compradores internacionales	40
Tabla 17	Frecuencia que las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional	41
Tabla 18	Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio	42
Tabla 19	Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación	43
Tabla 20	Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones	44
Tabla 21	Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional	45
Tabla 22	Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y metas organizacionales	46
Tabla 23	Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales	47
Tabla 24	Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones	48
Tabla 25	Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	49
Tabla 26	Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	51
Tabla 27	Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad publica	52

Tabla 28	Frecuencia de reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública	53
Tabla 29	Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior	54
Tabla 30	Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría al servidor público con las capacitaciones en comercio exterior	55
Tabla 31	Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones	56
Tabla 32	Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior	57
Tabla 33	Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la Institución	58
Tabla 34	Nivel de participación de los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución	59
Tabla 35	Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior	60
Tabla 36	Tipo de capacitación eficaz para el servidor público	61
Tabla 37	Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023	62
Tabla 38	Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones	63
Tabla 39	Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior	64

Tabla 40	Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023	65
Tabla 41	Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023	66
Tabla 42	Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias	67
Tabla 43	Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas	68
Tabla 44	Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023	69
Tabla 45	Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior	70
Tabla 46	Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor publico	71
Tabla 47	Relación de la Oferta Exportable con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	73
Tabla 48	Relación de la Capacidad Física con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	74
Tabla 49	Relación de la Capacidad Económica con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	75
Tabla 50	Relación de la Capacidad financiera con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	76

Tabla 51	Relación de la Capacidad de Gestión con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	77
----------	---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS Y FIGURAS

Figura 1	Dimensiones de la Oferta exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, 2023	27
Figura 2	Oferta exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, turismo y Artesanía, 2023	29
Figura 3	Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores	30
Figura 4	La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación	31
Figura 5	Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar	32
Figura 6	Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo	33
Figura 7	Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental de higiene y seguridad	34
Figura 8	Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional	35
Figura 9	Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación	36
Figura 10	Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación	37
Figura 11	Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento	38
Figura 12	Tipos de financiamiento que conocen los socios	39
Figura 13	Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los socios compradores internacionales	40

Figura 14	Frecuencia que las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional	41
Figura 15	Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio	42
Figura 16	Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación	43
Figura 17	Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones	44
Figura 18	Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional	45
Figura 19	Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y metas organizacionales	46
Figura 20	Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales	47
Figura 21	Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones	48
Figura 22	Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	49
Figura 23	Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023	51
Figura 24	Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad publica	52
Figura 25	Frecuencia de reconfirmación del comité de planificación de la capacitación en la entidad publica	53
Figura 26	Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior	54

Figura 27	Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior	55
Figura 28	Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones	56
Figura 29	Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior	57
Figura 30	Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la Institución	58
Figura 31	Nivel de participación de los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución	59
Figura 32	Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior	60
Figura 33	Tipo de capacitación eficaz para el servidor publico	61
Figura 34	Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023	62
Figura 35	Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones	63
Figura 36	Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior	64
Figura 37	Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023	65
Figura 38	Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023	66

Figura 39	Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias	67
Figura 40	Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas	68
Figura 41	Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023	69
Figura 42	Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior	70
Figura 43	Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor publico	71

RESUMEN

El presente trabajo de investigación busca identificar la relación entre la Oferta Exportable y la Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía; en ese contexto se analiza dicha relación a través de cuatro dimensiones; capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera y capacidad de gestión; para posteriormente desarrollar estrategias que permitan incrementar la Oferta Exportable en la Región del Cusco 2023. Este trabajo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, tipo de investigación básica, nivel de investigación relacional y diseño no experimental, correlacional. La muestra estuvo conformada por 107 personas, entre representantes de asociaciones exportadoras, personas jurídicas y naturales de joyería, artesanía y agroindustria; así como de los servidores públicos de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía; muestra obtenida probabilísticamente, mediante la fórmula de poblaciones finitas. Como técnica de recolección de datos se tuvo la encuesta y como instrumento al cuestionario con escala ordinal. Los resultados permitieron concluir que existe relación positiva entre la variable oferta exportable y la variable capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023; donde el grado de relación es positiva al 54.1%.

Palabras clave: Oferta exportable, capacitación del servidor público, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión.

ABSTRACT

This research work seeks to identify the relationship between the Exportable Offer and the Training of the public servant of the Regional Management of Foreign Trade, Tourism and Crafts; In this context, said relationship is analyzed through four dimensions, physical capacity, economic capacity, financial capacity and management capacity; to later develop strategies that allow increasing the Exportable Offer in the Cusco Region 2023. This research work corresponds to a quantitative approach, type of basic research, level of relational research and non-experimental, correlational design. The sample consisted of 107 people, including representatives of export associations, legal and natural persons of jewelry, crafts and agro-industry; as well as the public servants of the Regional Management of Foreign Trade, Tourism and Crafts; sample obtained probabilistically, using the formula of finite populations. The survey was used as a data collection technique and the questionnaire with ordinal scale as an instrument. The results allowed us to conclude that there is a positive relationship between the exportable supply variable and the training variable of the public servant of the Regional Management of Foreign Trade, Tourism and Crafts, Cusco, 2023; where the degree of relationship is positive at 54.1%.

Keywords: Exportable offer, public servant training, economic capacity, financial capacity, management capacity.

I. INTRODUCCIÓN

La transformación de los mercados y la exportación de nuevos productos han creado nuevas oportunidades para el desarrollo de diversas organizaciones, reflejándose en el crecimiento de los índices macroeconómicos y en la mejora de la eficacia de vida de un determinado Estado. Según Silva Ruete (2006) menciona que, a nivel internacional, en China: Las empresas que cotizan en bolsa están cada vez más orientadas al mercado debido a la reestructuración de la gestión y al aumento de la inversión extranjera. En diversos países de América Latina concurren programas de capacitación para los servidores públicos, que abarcan temas como la gestión pública, la administración financiera, la transparencia y la ética, entre otros.

En relación a las exportaciones nacionales es importante que una organización cuente con un producto que constituya un potencial exportador y desarrolle estrategias que le permitan ser sostenibles en el tiempo; incidiendo en este la Oferta Exportable, el mismo que ayuda al progreso económico, la creación de empleo y el desarrollo. Según Ríos (2018) menciona: Perú ocupa el tercer lugar entre los países con mayor desarrollo de exportaciones en el mundo y el primero en la región, por delante de Colombia, Brasil y México. Al mismo tiempo, la capacitación del servidor público está relacionada con la oferta exportable de un país, ya que un servidor público bien capacitado puede favorecer a la creación de un ambiente favorable para la exportación de pequeños y medianos empresarios. Por ejemplo, según PROMPERU; siendo un organismo gubernamental, busca internacionalizar la oferta exportable de toda la nación, potenciando la asistencia técnica, cultura exportadora, inteligencia comercial, entre otras aptitudes para incrementar la presencia e ingreso al mercado internacional de pymes.

La Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de la Ciudad del Cusco, organismo que tiene por objetivo ejecutar políticas públicas que generen estrategias para promover el comercio exterior, el turismo y la artesanía de la Región, evidencia que es necesario que se generen capacitaciones en temas técnicos relacionados al comercio exterior, o en su defecto el incremento de requisitos en la formación técnica para el acceso a un puesto laboral; añadiendo conocimientos importantes como regímenes aduaneros y logística internacional. Si

bien, existen documentos de gobernanza que pretenden llenar los vacíos existentes en los servidores del sector público para mejorar su desempeño, lo cierto es que termina quedándose en propuestas únicamente, ya que por diversos factores su implementación es nula. De mantenerse dicha situación en la GERCETUR, se estaría incidiendo en un derroche presupuestario, que debe estar orientado en la capacitación de los servidores de dicha institución, así como la captación adecuada de talento humano que contribuya en el logro de fines y el perfeccionamiento de la Oferta Exportable Cusqueña.

Por tal motivo, se trazó la siguiente pregunta general: ¿En qué medida la Oferta exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, y como problemas específicos: 1) ¿En qué medida la capacidad Física se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, 2) ¿En qué medida la capacidad económica se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, 3) ¿En qué medida la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, y 4) ¿En qué medida la capacidad de gestión se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?. El antecedido problema de investigación se justificó en el aspecto social debido que se determinó la relación que existe entre la Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía e identificó si existen debilidades, para en consecuencia aplicar diferentes estrategias para su mejora, en beneficio de los servidores públicos y población usuaria, a favor de quienes de labora.

Este trabajo de investigación contribuyo al desarrollo de estrategias en relación a la capacitación del servidor público y en consecuencia la prosperidad de la Oferta Exportable en la Región del Cusco. Desde el punto de vista metodológico, se espera que esta investigación favorecerá al desarrollo de investigaciones cuantitativas sobre la gestión pública que se esclarezcan a medida que se asiente el conocimiento y resultados recopilados de la aplicación del cuestionario, que en

el presente trabajo de investigación se desarrolló a 42 servidores públicos de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía; así como 63 personas naturales y jurídicas que representan al sector agroindustria, artesanía y joyería; quienes podrán opinar para incrementar la Oferta Exportable en la Región del Cusco, a través de la Gestión del conocimiento en las capacitaciones de los servidores.

Tomando en cuenta las preguntas enunciadas en el párrafo anterior, se planeó el siguiente objetivo general: Determinar en qué medida la Oferta Exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y como objetivos específicos: 1) Determinar en qué medida la Capacidad Física se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 2) Determinar en qué medida la capacidad económica se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Provincia de Cusco, 2023, 3) Determinar en qué medida la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y 4) Determinar en qué medida la capacidad de gestión se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

Como viable solución al problema general se formuló la siguiente hipótesis general: Existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y se formularon las siguientes hipótesis específicas: 1) Existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 2) Existe relación entre la capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 3) Existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y 4) Existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se plasmó el efecto de la exploración exhaustiva de diferentes trabajos de investigación, los cuales proponen conceptos fundamentales para concebir la naturaleza del problema de estudio.

Como antecedentes internacionales se tiene a Garcia Arancibia et. al. (2013) quienes en su tesis “Factores determinantes de la Oferta Exportadora Lactea Santafesina” mencionan que, el propósito del artículo fue explorar el impacto de algunas condiciones de exportación de productos lácteos de la provincia de Santa Fe en los años 2000-2012. Para ello, se maneja un procedimiento de ecuaciones de oferta para simular tanto la dirección de exportación como la interna, con datos cíclicos mensuales. Las consecuencias prácticas exponen que los importes de exportación, los costos mayoristas (ambos en USD), el medio de leche cruda y las inconstantes temporales y estacionales son estadísticamente significativas para explicar la oferta de productos entrantes y salientes.

Se identifica a Lopez (2011), en el trabajo de investigación titulado “El mercado de productos orgánicos: oportunidades de diversificación y diferenciación para la oferta exportable costarricense”, quien concluye que los compradores de productos orgánicos son uno de los fragmentos más emprendedores del mercado mundial de alimentos, y el incremento de los productos orgánicos en los modernos años ha convertido a este programa de producción en una importante estrategia de diferenciación de productos. Además, el hecho de que los mercados hayan caído en lugar de caer durante la crisis hace que sea aún más interesante ver qué mercados han caído. Los factores que perturban este mercado revelan algunas oportunidades importantes para la industria exportadora costarricense

Por otro lado, se tiene a Toala et al. (2019) quienes en su tesis “La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí”, su objetivo era averiguar por qué las pequeñas empresas de Manabí no lograban expandirse a los mercados nacionales e internacionales. Por ello, en la actualidad, independientemente del nivel de desarrollo de cada país, se han transformado en el eje de incremento horizontal de los países y sus capitales, y el gobierno distrital de Manabí está buscando y desplegando tácticas que admitan la expansión

exportadora. Aumentar los beneficios del Estado y aumentar los ingresos de divisas. El estudio incluye un análisis de los enfoques de oferta exportable de las PYME.

Así mismo, se tiene a Rojas et al. (2021) quienes, en su tesis “Oferta exportable del Cacao del departamento de Nariño (2010-2018)” mencionan que, la Oferta Agropecuaria Exportable de Cacao para el período 2010-2018 ayuda a identificar y resaltar la contribución de las proveedoras exportadoras al incremento económico del territorio, así como a mostrar la capacidad productiva del país, las regiones y los mercados de exportación. Dicho trabajo de investigación se elabora analizando la información secundaria con los datos estadísticos contenidos en cada permiso de exportación presentado por la Administración Nacional de Ingresos y Aduanas, para homogeneizar la información de comercio exterior que brinda el sistema. De acuerdo con esta encuesta, la división de Nariño expidió al exterior cinco (5) subpartidas arancelarias concernientes con el cacao entre 2010 y 2018, además de las exportaciones de cacao, las regiones productoras y las principales empresas exportadoras.

Como antecedentes nacionales se tiene a Yllescas et al. (2021) en su tesis “Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas”; el presente trabajo de indagación tuvo como propósito analizar la oferta exportable y las exportaciones peruanas. Los hallazgos clave sugieren que los países necesitan transformar sus exportaciones en los mercados de cargo atravesando de estructuras de exportación básicas basadas en productos básicos a industrias básicas basadas en productos de valor agregado. Esto debería reducir y equilibrar el efecto de la depreciación del tipo de cambio durante la crisis. entre las exportaciones y el incremento económico. Sin embargo, países como Perú, Chile y Colombia aún dependen de las exportaciones de materias primas del sector minero con bajo valor incorporado a pesar de los extensos esfuerzos de política de comercio exterior.

Por otro lado, se tiene a Dávila y Díaz (2022) en la tesis “La aplicación de las tecnologías digitales y su relación con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de café de la Macrorregión Norte del Perú (2019-2021)”, dicho trabajo de investigación presenta un enfoque mixto. Por un lado, el

enfoque cualitativo utilizó un esquema teórico basado en 12 entrevistas semiestructuradas examinadas con la herramienta Atlas Ti. Los métodos cuantitativos, por otro lado, utilizan secciones cruzadas de correlación descriptiva. Quince exportadores de café participaron en la encuesta, lo que representa el 40% de la muestra. Sin embargo, SPSS muestra correlaciones positivas muy fuertes entre las variables. En resumen, para los exportadores de café, la tecnología digital tiene un valor fundamental, tanto en las actividades de marketing internacional como en el análisis de datos para generar indicadores.

Como antecedentes locales se tiene a García (2017) en la tesis "Oferta exportable de productos priorizados y desarrollo sostenible – Cusco 2017", corresponde al tipo de investigación es cuantitativa, calificada como correlacional y su diseño es no experimental o transaccional. La población fue generada por cinco organismos públicos de la Comisión Nacional de Productos Científicos, con sede en Cusco, según una muestra no probabilística, la técnica de encuesta utilizada y su herramienta un cuestionario a 05 representantes de los organismos antes mencionados, que ocupan altos cargos directivos. Además de la ingeniería informática, se utilizaron técnicas de firma bibliográfica. De acuerdo al análisis de los resultados concluir lo siguiente: Si existe una relación continua y significativa entre la oferta de productos exportables prioritarios y el desarrollo sustentable de COSCO - 2017, sustentado en teorías y efectos estadísticos, en donde el valor de sig. = 0,028 según la prueba estadística de Pearson.

Respecto a las Bases teóricas de la primera variable Oferta exportable; la misma que se subdivide en 4 dimensiones: Capacidad física, capacidad económica, capacidad, capacidad financiera y capacidad de gestión.

La Oferta exportable según el MINCETUR (2013) menciona que una oferta exportable no solo representa, como muchos creen, que la cantidad que pide el importador o el producto debe estar disponible de acuerdo a los requerimientos del mercado de cargo, sino que significa mucho más. Los mercados deben presentar cuatro unidades que se hallan interrelacionadas: Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión.

Al mismo tiempo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020) sobre la Oferta Exportable menciona que, aprovechar las oportunidades del comercio internacional requiere no solo una producción que compense la demanda del mercado, sino también una oferta exportable de bienes y servicios que cumplan con los esquemas internacionales de calidad. Los organismos internacionales encomiendan incidir en determinadas cuestiones con el objetivo de mejorar la competencia internacional.

Así mismo, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (s.f.) menciona que, los productos exportables de una empresa no se tratan sólo de asegurar la cantidad deseada por un cliente en particular o asegurar un producto que satisfaga las necesidades de un mercado objetivo. La oferta exportable también está relacionada con las capacidades económicas, financieras y de gestión de una compañía en los mercados extranjeros. Además, Dosoglu-Guner (2000) menciona que las empresas controladas por sus propietarios tienen la menor posibilidad de participar en actividades de exportación. Los gerentes de empresas externas y controladas por gerentes parecen percibir la exportación como una estrategia atractiva para asumir una posición más agresiva en sus mercados y lograr un crecimiento y una rentabilidad sostenibles.

La primera dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad física, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) menciona que “está concerniente al aforo instalado con la que se preside, considerando insumos, tecnología y volúmenes de producción que admitan tener en cuenta la demanda comprimiendo cualquier infortunio, indagando siempre cumplir con las exigencias de los clientes” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad física son: Primero, Procesos productivos: Según (Torgersen & Fabricky, 1966) menciona: Un proceso de producción es el conjunto de todas las actividades necesarias para convertir un conjunto de insumos en productos más valiosos. La emisión de pasaportes, el tratamiento de pacientes en hospitales, la fabricación de equipos y la reparación de automóviles son ejemplos típicos de procesos de producción.

Por otro lado la Tecnología: Según (Bunge, Mario, 2018) menciona: Esta es una tecnología que utiliza el conocimiento científico; más precisamente, el conocimiento en sí mismo es una tecnología utilizada para manipular o transformar cosas o procesos naturales y sociales solo si es compatible con la ciencia moderna y científicamente verificable.

Wu & Wu, (2023), mencionan a su vez que, el desarrollo económico está impulsado por el espíritu empresarial y alimenta nuevas dinámicas. Desde una perspectiva empresarial, el apoyo necesario para el proceso de desarrollo proviene principalmente de los servicios financieros. El papel de la inserción financiera digital debe abordarse en los mercados financieros. Este artículo analiza la inclusión digital como un estudio, basado en datos de CHFS de 2017, 2019 y 2021.

A su vez es importante la gestión del Marketing, al respecto (Nordin & Ravald, 2023) mencionan que “la complejidad del panorama del marketing moderno se deriva de una red muy enredada de interrelaciones e interdependencias entre tecnologías y actores de todas las industrias. Esto complica la toma de decisiones porque impide comprender completamente hacia dónde se dirige la empresa y dónde se encuentra ahora” (p. 04). Por su parte (Kaiser, et. al., 2023) mencionan que los profesionales de marketing crean valor, especialmente para las subsidiarias en el extranjero, y traducen ese valor en compensación de nómina. Un enfoque en los especialistas en marketing ayuda a proporcionar una base teórica para vincular el capital humano de estos individuos con los recursos y requisitos específicos de las empresas de propiedad extranjera en comparación con las empresas nacionales, pero las operaciones de marketing oscurecen la heterogeneidad de las habilidades.

Cusolito, et. al. (2023) mencionan que el principal mecanismo de esta mejora es concienciar a algunas empresas sobre la importancia de las prácticas modernas de marketing digital, proporcionar asesoramiento experto sobre cómo llegar a los clientes en el mercado europeo y ayudar a los emprendedores a encontrarse en el lugar adecuado y dar una sensación de seguridad que hay. De la manera correcta, eso lo animó a fortalecer los esfuerzos para atraer más clientes. Así mismo, (Vukovic, et. al., 2023) “Creemos que el CRM y el camino dactiloscópico permiten a las empresas surtir ya agrandar sus ventas y apropiarse una incorporación rentabilidad en estas condiciones” (p. 03).

Entre los puntos más importantes están los siguientes: Primero; Estándar de calidad: Según (Arias) menciona: Esto se refiere a la evaluación de un producto o servicio como se describe en el documento estándar correspondiente. Por ello; la calidad se puede lograr a través de la inspección. La calidad se asegura comprobando los resultados del proceso y rechazando los productos defectuosos o de mala calidad. Así mismo, la pérdida relativa de memoria según la demanda del mercado. Haga que el proceso se centre más en el producto y vea si funciona según lo previsto, en lugar de centrarse en las necesidades del cliente y ver si las satisface.

La segunda dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad económica, según el MINCETUR (2013), menciona que “Se refiere a la capacidad de cubrir la actividad exportadora y los costes asociados adaptándose a las condiciones del entorno competitivo afirmado en la capacidad de utilizar recursos propios.” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad económica son: Primero el capital de trabajo: El capital de trabajo, a menudo llamado capital de trabajo, es la parte de una inversión que se mueve de una manera u otra en el día a día del negocio. (Burney, et. al., 2021) Resalta la participación juvenil en este ítem, y menciona que, los directores ejecutivos en diferentes grupos de perduración pueden involucrarse en diferentes estrategias de ajuste basadas en medida de preocupaciones de vida y sus creencias acerca de cómo la asimilación de una política empresarial específica los beneficia a liberal plazo. De ello se deduce que los directores ejecutivos más jóvenes pueden implementar estrategias de WCM más agresivas ya más conservadoras en diligencia de su generalización del restado de la destreza de estas políticas al padecer su pujanza hábil viva y equilibrada para carreras futuras.

Según Angulo (2016) menciona que, la percepción de capital de trabajo es la cuantía de dinero necesaria para costear el ciclo económico y la existencia de activos que puedan convertirse ágilmente en efectivo para resguardar la sostenibilidad de la empresa y tomar las decisiones contables necesarias.

Segundo, los recursos de terceros en inversiones: Según (Universidad privada TELESUP: Escuela de Postgrado, s.f.) menciona: Aportes de capital de los socios, prestaciones, las cuales se celebran un contrato con una empresa persona física o jurídica para recibir el dinero que debe ser reembolsado en un tiempo fijo y a una tasa de interés. Los pagarés, este es un instrumento que promete a alguien el pago. Esta obligación contiene una cantidad fija de dinero como pago y un plazo para su cumplimiento, y el crowdfunding: Asimismo conocido como crowdfunding. Es la financiación de un propósito a través de donaciones colectivas. Internet es una gran tribuna para esto.

Zhang y Chen (2023) manifiestan que para la optimización de la variedad de presentación regional. Primero, debemos permanecer profundizando las reformas orientadas al propósito, retocar los principios micro del propósito, perfeccionar la propina de pertenencias y atizar pleno charnela al papel máximo del propósito en la propina de pertenencias. Segundo, debemos permanecer promoviendo la simplificación de la delegación y la descentralización del poder, e implementar completamente el sistema de condecoración de ataque al propósito. Así mismo (Yulong Wang, 2023) menciona que, la condescendencia de la inversión a cota de cuerda a las oportunidades de inversión para los conglomerados, fortuna aún veterana que la de los propios conglomerados durante las expansiones. De concierto con la literatura, la certificación verdadera indica que las empresas dependen más del vivo jurisdiccional para financiar la inversión.

Sui et al. (2023) mencionan que China se enfrenta a un cambio del volumen de exportación a la mejora de la calidad. La profundización en curso de las reformas fiscales de China brinda una oportunidad para esto. Se espera que las acciones de reforma representadas por la reforma fiscal CMDP suavicen las regulaciones financieras, estimulen la vitalidad corporativa y aceleren el desarrollo del comercio de exportación.

Por otro lado, según (PromPerú, 2013) menciona que, Las empresas pueden financiar sus ventas en el extranjero. Cabe señalar que el concepto de financiamiento de ventas es sinónimo de financiamiento de capital de trabajo, lo que significa que los acreedores (bancos o proveedores) adelantan fondos o bienes (materias primas y materias primas) para que la empresa proveedora pueda originar y luego con el producto, por el cual se ha recibido el pago es el Crédito pueda ser cancelado.

Por lo tanto, puede ver que el financiamiento se puede obtener del importador (comprador), del exportador (vendedor) o de un banco.

La tercera dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad financiera, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), menciona “Se concibe por ésta a la elección de resguardar una necesidad de recursos a través de endeudamiento con terceros” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, financiamiento: Según (Universidad privada TELESUP: Escuela de Postgrado,s.f.) menciona: La fuente de financiación se refiere a cómo la empresa obtiene los fondos que le permitan mantener su estructura financiera, es decir, sus bienes y derechos, los recursos económicos que necesitan. Recursos de este tipo se pueden encontrar en Activos y Pasivos. Esta búsqueda de fuentes de financiación se realiza por dos razones principales:

Para la Dirección General de Facilitación del Comercio Exterior (2023) menciona que, el acceso a los capitales externos es un tema clave para el desarrollo del comercio exterior, por lo que Mincetur se compromete a superar este.

Según (Chargerbe, et al., 2017), menciona: Las finanzas son la fuente de financiación de los proyectos de capital en una organización, y para las microempresas es una parte integral de su supervivencia, ya que proporciona el flujo de efectivo necesario para adquirir capital de trabajo y activos. Por eso, es importante observar las perspectivas y mentalidades de los grandes actores, los microempresarios, sobre este importante elemento del financiamiento, y que es imposible sobrevivir sin financiamiento de terceros, está claro.

Además, (Heriqbaldi, et al., 2023) menciona que, las empresas que se desempeñan bien en términos de participación de mercado también se desempeñan bien financieramente. El tamaño y la experiencia de exportación de una empresa tienen un impacto positivo en la eficacia del PPE, por lo que es probable que las empresas más destacadas y con más experiencia en los mercados de exportación se beneficien más del PPE.

Segundo, otorga créditos al comprador: Según (PromPerú, 2013) menciona: El exportador puede financiar a sus clientes extranjeros, con los que puede utilizar cualquier medio de pago reconocido internacionalmente: cobro o carta de crédito. En el cobro ordinario, una vez embarcada la mercadería, la empresa local envía comprobante de envío a través de su entidad financiera de elección al banco del importador, el cual entrega por aceptación o demora con pago u otras condiciones acordadas por los compradores. vendedores

Si bien los procedimientos de cobro de deudas los realizan los bancos de las partes involucradas, estos no son responsables de la falta de pago y, por lo tanto, solo se recomiendan si existe una amplia confianza entre el vendedor y el comprador.

Según Du et al. (2023) menciona que, el sistema de perfección remoto de China se abecé principalmente en las restricciones morales de su entidad familiar. Instituciones informales como clanes. El budismo y el confucianismo juegan un papel encumbrado en el mantenimiento. Relaciones sociales entre los grupos de la prole y dependencia de un sistema de perfección informal. Sin embargo, con el lanzado incremento de las organizaciones económicas modernas, es exequible que estas instituciones informales nunca brinden un pie parte correcto para actividades comerciales cada ocasión más complicadas.

La cuarta dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad de gestión, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), menciona “Este es el nivel que se debe conseguir para posicionar un producto en el mercado internacional, persiguiendo los objetivos alcanzados con el apoyo del talento humano competente e idóneos para efectuar la estrategia de internacionalización.” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, la cultura exportadora: Según (Riquelme, 2019) menciona: Es una meta que se busca conseguir, que instituye un ámbito definido y demanda del esfuerzo de orientación y planeación de un gerente. Por su parte (Malik, et al., 2020) mencionan que la apertura reduce las brechas de información, genera confianza y reduce los conflictos. La apertura debería mejorar la sostenibilidad y reducir la asimetría de la información. En resumen, la cultura de un país influye en las visiones y decisiones de los responsables políticos y administradores.

Segundo, el conocimiento de capacidades y debilidades; las Capacidades: Según (Ministerio de educación, 2016) menciona: Son recursos para una acción eficaz. Estos recursos son el discernimiento, las habilidades y las formas que los alumnos utilizan para responder a situaciones específicas. Estas tareas incluyen operaciones de dispositivos de asistencia, que son tareas más complejas. El conocimiento es un conjunto de teorías, nociones y enseñanzas que se dan a las personas en diferentes campos del saber. La escuela trabaja con una comunidad global donde se crea y se prueba el conocimiento.

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, la cultura exportadora: Según (Riquelme, 2019) menciona: Es una meta que se busca conseguir, que instituye un ámbito definido y demanda del esfuerzo de orientación y planeación de un gerente. Por su parte (Malik, et al.2020) mencionan que la apertura reduce las brechas de información, genera confianza y reduce los conflictos. La apertura debería mejorar la sostenibilidad y reducir la asimetría de la información. En resumen, la cultura de un país influye en las visiones y decisiones de los responsables políticos y administradores. (p. 10)

Segundo, el conocimiento de capacidades y debilidades; las Capacidades: Según (Ministerio de educación, 2016) menciona: Son recursos para una acción eficaz. Estos recursos son el discernimiento, las habilidades y las formas que los alumnos utilizan para responder a situaciones específicas. Estas tareas incluyen operaciones de dispositivos de asistencia, que son tareas más complejas. El conocimiento es un conjunto de teorías, nociones y enseñanzas que se dan a las personas en diferentes campos del saber. La escuela trabaja con una comunidad global donde se crea y se prueba el conocimiento.

Según Mendoza (2017) menciona que, la administración es sistémica y es una herramienta de acción para el logro coordinado de los fines, desempeñando las funciones gerenciales clásicas del trámite administrativo (planificación, organización, dirección y control). La innovación empresarial domina la gestión mencionada, pues se considera que mejora el modelo de negocios de la empresa; sin embargo, cambios organizacionales, productivos o innovaciones tecnológicas para perfeccionar la eficiencia y lograr una mejor posición en la propuesta comercial en el mercado, o para crear un mercado completamente nuevo y sin competidores que sea nuevo.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación (2017) menciona que, la Gestión productiva y logística es identificar la gestión de la producción y el control logístico es fundamental para lograr el objetivo de entregar un producto o servicio a los clientes. Por lo tanto, identificar impotencias y fortificaciones nos permitirá fortalecernos y desarrollar nuevas tácticas y acciones al servicio de los planes de negocios exportadores. Algunas sugerencias para identificar estas debilidades y fortalezas se relacionan con la fabricación, los sistemas de gestión ambiental, etc..Por su parte (Yalcin & Daim, 2022) cita que, cuando examinamos los roles que han asumido en los clústeres emergentes en términos de disección de redes sociales (SNA), ha sido asequible identificar los focos de exploración destacados en la educación científicos sobre la planta arbórea de la provisión ora el concierto de la sucesión de acopio y la tecnología. Consideramos perentorio detallar sumariamente las métricas de redes sociales utilizadas interiormente del efecto del estudio.

La centralidad de intermediación mide el urbano de caminos a través de cada enlace. Shen et al. (2022) manifiestanque, en el comercio internacional, un país debe enfocarse en originar y exportar productos que tienen una ventaja comparativa e importar y consumir productos que el país no tiene ventaja (desventaja comparativa). Los progresos en la eficiencia del uso de los recursos tienen un impacto positivo en el medio ambiente como resultado del efecto de distribución. Sin embargo, existen diferencias entre los países en desarrollo y los desarrollados en términos de capital, tecnología, mano de obra y recursos naturales. (p. 03)

Por su parte según el MINCETUR (2022) para la facilitación del comercio, implementó la digitalización en sus procesos por ejemplo del Exportador Autorizado, ante ello menciona sobre dicha plataforma lo siguiente, “Esto permite a los exportadores emitir su propia Declaración de Origen, evitando los viajes y costos tradicionalmente asociados con la emisión de un Certificado de Origen. A septiembre, los exportadores que utilizan el sistema habían ahorrado aproximadamente S/618,084” (p. 12).

Así mismo, (Vorona, et al., 2022) aluden que, durante la pandemia, ha surgido una nueva tendencia: a medida que los consumidores se quedan sin oportunidades de comprar en las tiendas físicas, los consumidores recurren a los mercados en línea. El cambio global a las compras móviles es otra tendencia

importante impulsada por la pandemia. Así mismo, según el MINCETUR (2018) gestiona el Programa de Buenas Prácticas Logísticas para la Pyme exportadora y menciona que el objetivo principales “Fortalecer las capacidades logísticas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, mejorar su competitividad y promover su integración a las cadenas globales de valor” (p. 11).

La segunda variable es Capacitación del servidor público; la misma que se subdivide en 3 dimensiones: Planificación, ejecución y verificación.

La capacitación del servidor público, según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona que, Es un proceso destinado a mejorar el desempeño del servidor mediante el llenado de vacíos o el desarrollo de ilustraciones o destrezas estrechamente relacionados con el perfil de trabajo del servidor y/o los objetivos importantes de la organización. Consta de un período de tres fases: planificación, implementación y evaluación. (p. 4)

En este contexto, resulta importante la adquisición de decisiones estratégicas en entidades gubernamentales, según Avila, et al., (2022) mencionan que, la toma de decisiones trascendentales en la administración pública es una oportunidad para desarrollar procedimientos de acción para el progreso de la sociedad. Como todo escenario deseable, el desarrollo social requiere superar realidades latinoamericanas como la indigencia, la divergencia, la corrupción y las relaciones socioeconómicas. Las posibilidades estructurales conducen a tal situación.

La primera dimensión de la variable capacitación del servidor público es la

Planificación, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona, que, en esta fase se identifican y se identifican las necesidades de capacitación para determinar las actividades de adiestramiento que serán priorizadas en el plan de desarrollo del personal.

La planificación consta de cuatro pasos: 1. Formación de un Comité de Planificación del Aprendizaje (TCC), 2. Sensibilización sobre la vitalidad del aprendizaje, 3. Elaborar un diagnóstico de necesidades formativas, 4. Elaboración del PPD.

(Keates, Burka, & Giwa, 2021) menciona que “la formación de calidad se puede completar en 48 horas. Esto se puede evitar si los pasantes tienen un papel importante en el servicio fuera del horario laboral, supervisión deficiente y acceso limitado al aprendizaje” (p. 1). Según (Asadzadeh, y otros, 2023) menciona que comprender mejor cómo se pueden habilitar los sistemas convencionales de gobernanza y bosquejo urbana mediante el descuento de los procesos de gobernanza y los mecanismos de bosquejo existentes para aprobar una notificación de mentalidad que pueda agilizar la resiliencia transformadora y dirigir la transición en torno a una gerencia fundamentalmente notificación. (p. 11)

En relación a la conformación del comité de planificación de la capacitación, según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que Primero, los gerentes crean coordinación para que la alta dirección pueda identificar a sus representantes; pero él es responsable del cuerpo lineal de la organización, luego la unidad orgánica de recursos humanos participa en la formación del comité de elección y acompaña el proceso de elección de los representantes de los trabajadores - propietarios y diputados de subvenciones. (p. 3)

Así mismo, la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que El Comité de Educación es un organismo de toda la escuela que requiere información general sobre la unidad, incluidos los objetivos estratégicos y los documentos de gobierno. Por lo tanto, esta información debe ser aprobada previamente para garantizar que el PDP esté preparado para las metas estratégicas de la organización.

En relación a la sensibilización sobre la importancia de la capacitación, según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que, la fase comprende dos niveles:

El primer nivel refiere, informar a los altos directivos y miembros del Comité de Planificación del Aprendizaje sobre la importancia del aprendizaje para perfeccionar la prestación de los servicios públicos y alcanzar los objetivos estratégicos de la organización. Cada uno de ellos también desarrollan un papel en el ciclo de formación.

El segundo nivel, es sobre la sensibilización de los oficiales tiene como objetivo lograr que los oficiales entiendan en que radica el período del proceso de capacitación, su importancia y contribución para mejorar el desempeño y cómo las acciones de capacitación pueden favorecer al logro de los objetivos trascendentales de la unidad.

En relación a la elaboración del diagnóstico de necesidades de la capacitación según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que es un asunto sistemático de recopilación y tipificación de insuficiencias de capacitación para fortalecer los conocimientos y destrezas de los empleados. Estas insuficiencias de capacitación deben estar alineadas con las funciones de descripción del puesto y/o los objetivos trascendentales de la corporación.

En relación a la elaboración del plan de desarrollo de personas según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que, Una vez que se completa el Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (Versión 2) y se determina el presupuesto de capacitación, se determina la cantidad de actividades de capacitación que se pueden completar con el presupuesto asignado. Estas actividades deben ser seleccionadas de acuerdo a la prioridad e importancia de la capacitación.

La segunda dimensión de la variable capacitación del servidor público es la Ejecución, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona que, en esta fase se realizan y monitorean los cursos de formación aprobados en el PDP. La participación de los servidores también está garantizada. Para asistir al entrenamiento de PDP, debe completar un formato de compromiso de entrenamiento que captura el tiempo de entrenamiento y la resistencia. Puedes usar la calculadora SERVIR para esto.

La tercera dimensión de la variable capacitación del servidor público es la Evaluación, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona que, en este período se miden las consecuencias de las acciones de capacitación ejecutadas. Los resultados permiten la toma de decisiones y el perfeccionamiento continuo de la gestión del aprendizaje. La formación se puede evaluar en cuatro niveles: respuesta, aprendizaje, aplicación e impacto.

Así mismo, (Oh & Johnston, 2022) mencionan que, el talento de las personas puede considerarse una medida para evaluar la eficacia de la formación a medida que cambia a través de las intervenciones de desarrollo de las empresas. Los ejemplos de intervenciones de desarrollo incluyen capacitación de inducción, capacitación general sobre productos (servicios y habilidades de ventas), soporte de ventas y otros tipos de capacitación, como capacitación ad hoc sobre nuevos productos, cambios en la regulación y cambios en el esquema de compensación.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

En el libro Metodología de la investigación los escritores marcan "La investigación tiene dos tareas principales: a) originar discernimiento y teorías (investigación básica) y b) solucionar dificultades (investigación aplicada)". (Hernández et al., 2014, p. 25).

La presente investigación pertenece al tipo de investigación básica porque investigó la relación entre la variable de oferta exportable y la capacitación del servidor público en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Gobierno Regional del Cusco.

3.1.2. Diseño de investigación

Asimismo, "La investigación no experimental es aquella que se lleva a cabo sin maniobra intencional de variables y en la que solo se presta atención a los fenómenos en su entorno natural para su análisis. (Hernández, et al. , 2014, p.142)

La presente investigación corresponde a un diseño no experimental debido a que no se manipuló la variable oferta exportable, ni la variable capacitación del servidor público.

3.2. Variables y operacionalización

Este trabajo de investigación está delimitado por las variables, Oferta exportable y Capacitación del servidor público, las mismas que son variables ordinales, por lo que se utilizó una estadística no paramétrica al no presentar normalidad.

- **Definición conceptual**

Según Arias (2021), las variables deben conocerse de dos maneras: una definición conceptual y una definición operativa; en cuanto a lo primero, las variables deben definirse como si fueran una palabra o frase en un glosario; en cuanto al segundo, especifica la manera en que se mide la variable. Esto se llama operacionalización variable. (p. 57)

Este trabajo de investigación está delimitado por las variables: Oferta exportable y capacitación del servidor público.

En relación a la operacionalización, según Arias (2021), la operacionalización de variables puede mantener variables cuantitativas y variables cualitativas; variables simples y complejas; luego jamás pueden mantener únicamente variables independientes ya dependientes. El montón de variables presentadas en la matriz de operacionalización va a servir de la incierta que hayan adinerado para su estudio; puede espécimen una, segundo ya tres variables y se pasivounir claramente cómo se redactó en la dificultad espiritual de la indagación. (p. 59)

La definición conceptual de la primera variable es la siguiente: La Oferta exportable según el MINCETUR (2013) menciona que una oferta exportable no solo representa, como muchos creen, que la cantidad que pide el importador o el producto debe estar disponible de acuerdo a los requerimientos del mercado de cargo, sino que significa mucho más. Los mercados deben presentar cuatro componentes que se encuentran interrelacionadas: Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión. (p. 17).

Así mismo, la definición conceptual de la segunda variable es: La capacitación del servidor público, según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona que, Es un proceso destinado a mejorar el desempeño del servidor mediante el llenado de vacíos o el desarrollo de ilustraciones o destrezas estrechamente relacionados con el perfil de trabajo del servidor y/o los objetivos importantes de la organización. Consta de un período de tres fases: planificación, implementación y evaluación. (p. 4)

- **Definición operacional**

De acuerdo a la literatura encontrada, el presente trabajo de investigación delimitada por las variables descritas en el apartado anterior, se analiza a través de las siguientes dimensiones:

Variable oferta exportable: compuesta por 04 dimensiones: Dimensión capacidad física, Dimensión capacidad económica, Dimensión capacidad financiera y Dimensión capacidad de gestión

Variable capacitación del servidor público: compuesta por 03 dimensiones: Dimensión planificación, Dimensión ejecución y Dimensión verificación

- **Indicadores**

Las variables del presente trabajo de investigación están compuestas por los siguientes indicadores: (como se evidencia en el anexo N°1)

Variable oferta exportable: 1) Dimensión capacidad física; indicadores: procesos productivos, tecnología y estándar de calidad; 2) Dimensión capacidad económica; indicadores: capital de trabajo y recursos de terceros en inversiones; 3) Dimensión capacidad financiera; indicadores: financiamiento y otorga créditos al comprador; 4) Dimensión capacidad de gestión; indicadores: cultura exportable, objetivos claros y conocimiento de capacidades y debilidades.

Variable capacitación del servidor público: 1) Dimensión planificación, 2) Dimensión ejecución y 3) Dimensión verificación.

- **Escala de medición**

Por otro lado, se utilizó una escala de medición ordinal y politómica, evidenciado en los 39 reactivos del instrumento de recolección de datos.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

“Así, una población es el conjunto de todas las instancias que cumplen un conjunto de especificaciones.” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

La población del presente estudio estuvo comprendida por 147 personas; 58 servidores públicos, y 89 representantes de asociaciones de artesanos, agroindustria, joyería y cerámica de la Región del Cusco; quienes hallan inscritos formalmente en el Directorio existente en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía y los 58 servidores públicos

- **Criterios de inclusión**

Estos criterios son fundamentales para asegurar que la muestra sea representativa y relevante para los objetivos del estudio, en el presente trabajo de investigación se tomó en cuenta los siguientes criterios: características demográficas, experiencia previa, localización demográfica y fecha y periodo específico.

- **Criterios de exclusión**

Estos criterios son igualmente importantes que los criterios de inclusión, ya que ayudan a evitar sesgos y aseguran que la muestra sea representativa y adecuada para los objetivos del estudio. Dentro del presente trabajo de investigación se utilizó el criterio de localización geográfica y condición que afecte la capacidad de respuesta.

3.3.2. Muestra

“La muestra es un subconjunto de la población de provecho de la que se recopilan los datos. Debe estar definido con precisión y limitado de antemano y también debe ser representativo de la población.” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 173).

La dimensión de la muestra para estudiar fue a 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco; y 42 servidores públicos que laboran en GERCETUR, por lo tanto, se utilizó una muestra probabilística, aplicándose una fórmula para la totalidad de personas a encuestar, las mismas que serán seleccionadas aleatoriamente. Se utilizó el muestreo corresponde a muestreo probabilístico, aleatorio simple; dado que todos los integrantes de la población tengan las mismas posibilidades de ser elegidos.

3.3.3. Muestreo

Para poder adquirir una muestra representativa se empleó la técnica del muestreo probabilístico aleatorio lo que permite obtener estimaciones precisas y generalizables sobre la población en su conjunto. En consecuencia, se asegura a su vez que todos los elementos individuos dentro de la muestra tengan la misma oportunidad de ser elegidos.

3.3.4. Unidad de análisis

El presente trabajo de investigación tuvo como unidad de análisis a la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de la Ciudad del Cusco, organismo que tiene por objetivo ejecutar políticas públicas que generen estrategias para promover el comercio exterior, el turismo y la artesanía de la Región. Asimismo, a las asociaciones de textileros, artesanos, agroindustria de la región del Cusco, quienes remiten opiniones acerca de la capacitación del servidor público de GERCETUR, institución que apoyo a estos organismos para la promoción de sus productos en el mercado internacional.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó fue la encuesta, la cual fue aplicada a 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco; y 42 servidores públicos que laboran en GERCETUR.

El instrumento que se aplicó para el presente trabajo de investigación, fue el cuestionario.

3.5. Procedimientos

El presente trabajo de investigación se realizó en primer lugar, a través de la búsqueda de fuentes primarias para la elección de antecedentes en relación a las variables de estudio y/o la unidad de análisis, la misma que fue la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Gobierno Regional del Cusco; analizándose así mismo la problemática de dicha organización pública.

Para el impulso de dicho trabajo de investigación se aplicó el cuestionario a los 42 servidores públicos de GERCETUR de manera presencial, y a los 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco de manera virtual, acogiéndose a la disponibilidad de cada uno de ellos, para la remisión de su respuesta.

En consecuencia, se analizaron los datos recolectados y se brindaron conclusiones y recomendaciones para su aplicación y mejora, promoviéndose un mejor servicio público a nivel regional.

3.6. Método de análisis de datos

La recolección de datos fue realizada a través de una encuesta, concretizándose en un cuestionario para la oferta exportable y la capacitación del servidor público.

Para valorar la fiabilidad interna de los cuestionarios que miden la relación de la oferta exportable y la capacitación del servidor público, se aplicó la técnica estadística índice de consistencia interna alpha de Cronbach, obteniéndose el resultado de ,750 y ,795 respectivamente; siendocalificadas como aceptable.

Los resultados del procesamiento de datos se han reflejado en tablas y figuras que muestran las variables, dimensiones y reactivos correspondientes al tema de investigación.

A consecuencia de que las variables oferta exportable y capacitación del servidor público no presentan normalidad se utilizó la estadística no paramétrica de correlación de spearman, para el contraste de hipótesis.

El software SPSS versión 25 se utilizó en la investigación para transformar y descifrar los datos cosechados; así como el Microsoft Excel 2019 para cuadrar la información de manera organizada.

3.7. Aspectos éticos

El presente proyecto de investigación no contiene ningún interés personal, político y/o económico. Así mismo, el presente estuvo comprendido dentro del marco de la ética, integridad y confidencialidad solicitados por la Universidad y la colectividad científica, empleándose principios de transparencia, responsabilidad y objetividad.

Por otro lado, dicho trabajo de investigación no buscara daño directo o indirecto, perjuicio o maleficencia; por el contrario, buscó realizar un análisis y brindar recomendaciones o posibles soluciones para la mejora y potenciar la Oferta exportable a través sector público en la Región del Cusco.

Por consiguiente, en el presente trabajo de investigación se consideraron los principios de investigación científica, los mismos que se verifican a través del asentimiento informado. Así mismo, se debe señalar que se presentan las conclusiones y recomendaciones de manera honesta y transparente

Por último, se presenta este trabajo de investigación, que contiene los principios de indagación respetando los criterios de las normas APA 7° edición; los instrumentos de colección de datos que fueron utilizados y aprobados por expertos, no generando manipulación alguna en los resultados obtenidos; de modo que se ha respetado el Código de Ética en Investigación de la Universidad Cesar Vallejo.

IV. RESULTADOS

Confiabilidad de los instrumentos de recopilación de datos

Para evaluar la fiabilidad interna de los cuestionarios que miden la relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se aplicó la técnica estadística Índice de Consistencia Interna alpha de Cronbach, para lo cual se considera lo siguiente:

- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es mayor o igual a 0.7. Entonces, el instrumento es fiable, por lo tanto, las mediciones son estables y consistentes.
- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es menor a 0.7. Entonces, el instrumento no es fiable, por lo tanto, las mediciones presentan variabilidad heterogénea.

Para obtener el coeficiente de Alfa de Cronbach, se utilizó el software SPSS, cuyo resultado fue el siguiente:

Tabla 1

Estadística de confiabilidad para la variable Oferta Exportable

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,750	19

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Oferta exportable, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.750 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 19 ítems manejados en el instrumento de recolección de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

Tabla 2

Estadística de confiabilidad para la variable Capacitación del servidor público

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,795	20

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Capacitación del servidor público, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.795 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 20 ítems utilizados en el instrumento de recopilación de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

Resultados descriptivos

Información general

Para las interpretaciones de las tablas y figuras estadísticas se utilizó la siguiente escala de interpretación:

Tabla 3

Descripción de la Baremación y escala de interpretación

Promedio	Interpretación de a variable	
	Oferta exportable	Capacitación del Servidor público
1,00 – 1,80	Muy bajo	Malo
1,81 – 2,60	Bajo	Regular
2,61 – 3,40	Medio	Bueno
3,41 – 4,20	Alto	Muy bueno
4,21 – 5,00	Muy alto	Excelente

Resultados de la variable Oferta exportable

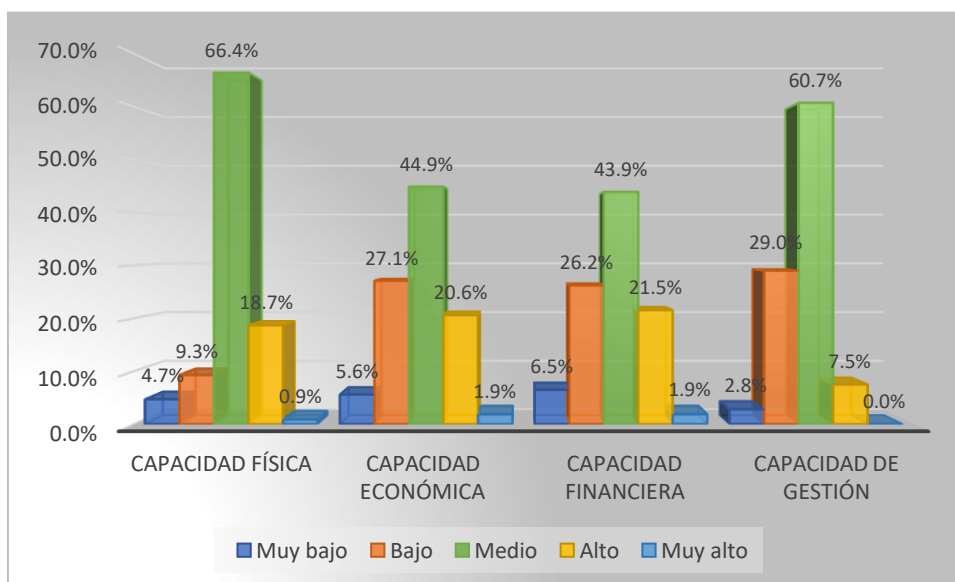
Tabla 4

Dimensiones de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	Capacidad física		Capacidad económica		Capacidad financiera		Capacidad de gestión	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Muy bajo	5	4.7%	6	5.6%	7	6.5%	3	2.8%
Bajo	10	9.3%	29	27.1%	28	26.2%	31	29.0%
Medio	71	66.4%	48	44.9%	47	43.9%	65	60.7%
Alto	20	18.7%	22	20.6%	23	21.5%	8	7.5%
Muy alto	1	0.9%	2	1.9%	2	1.9%	0	0.0%
Total	107	100%	107	100%	107	100%	107	100%

Figura 1

Dimensiones de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 01 se evidencia que, de la población total encuestada, la dimensión capacidad física es calificada como media por el 66.4%, el 18.7% la califica como alta, el 9.3% la califica como baja, el 4.7% la califica como muy baja, y el 0.9% la califica como muy alto; por lo que se puede inferir que la planta que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar a veces posee la capacidad para incrementar los pedidos requeridos para una posible

exportación, así mismo mayoritariamente poseen tecnología para la promoción del producto, siendo muy pocos los que cuentan con tecnología para identificación de mercados. Es importante resaltar que el mercado extranjero requiere estándares de calidad bastante altos, a través de estos resultados se evidencia que los socios productores cumplen con los mismo ejecutando políticas ambientales, de higiene y de seguridad en sus procesos.

En relación a la dimensión capacidad económica, el 44.9% de la población total encuestada la califica como media, el 27.1% la califica como bajo, el 20.6% la califica como alta, el 5.6% la califica como muy baja y el 1.9% la califica como muy alto; por lo que se puede inferir sin embargo que los socios productores poseen un nivel medio para solventar por sus propios recursos, los gastos de exportación; así como la capacidad para acceder a recursos de terceros en dicho proceso económico.

En relación a la dimensión capacidad financiera, el 43.9% de la población total encuestada la califica como media, el 26.2% la califica como baja, el 21.5% la califica como alto, el 6.5% la califica como muy baja, y el 1.9% la califica como muy alta; por lo que se puede inferir que el tipo de financiamiento que mayoritariamente conocen los socios exportadores son los fondos concursales, y el tipo de cobranza internacional más conocido entre los socios exportadores es el pago por adelantado y la carta de crédito; sin embargo aún existe un porcentaje de los socios productores que tiene un bajo nivel de conocimiento de dichos temas, otorgando con menos frecuencia créditos al comprador internacional.

La dimensión capacidad de gestión fue calificada como media por el 60.7%, el 29% la califica como baja, el 7.5% la califica como alta, el 2.8% la califica como muy baja y ninguno la califica como muy alta; por lo que se puede inferir que los socios exportadores poseen un nivel regular en relación a los conocimientos en los procesos logísticos; debiendo mejorar la frecuencia en las capacitaciones a su talento humano, puesto que lo realizan de forma semestral; así como la comunicación adecuada de los objetivos y metas institucional que cambian de acuerdo al contexto.

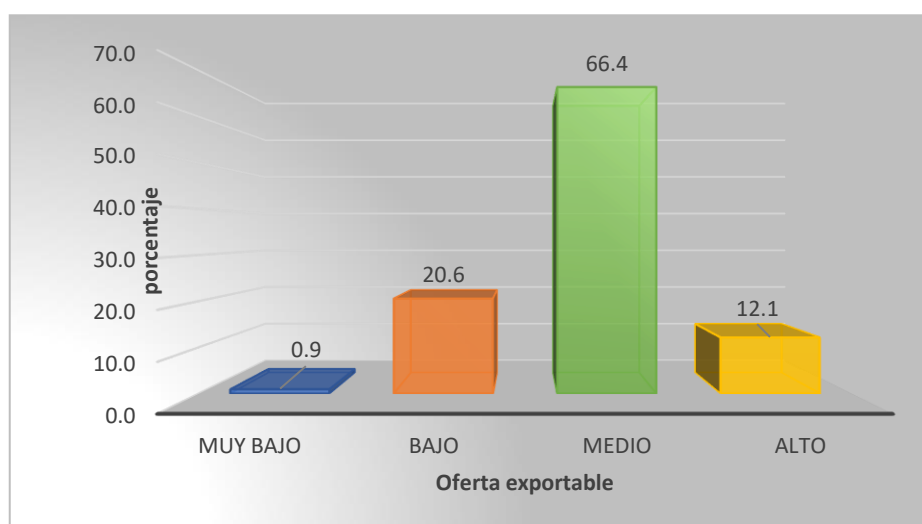
Tabla 5

Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	N	%
Muy bajo	1	0.9
Bajo	22	20.6
Medio	71	66.4
Alto	13	12.1
Total	107	100.0

Figura 2

Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 02 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% considera que la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 12.1% considera que es alto, y el 0.9% considera que es muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la Oferta exportable en la región del Cusco es media.

Capacidad física de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

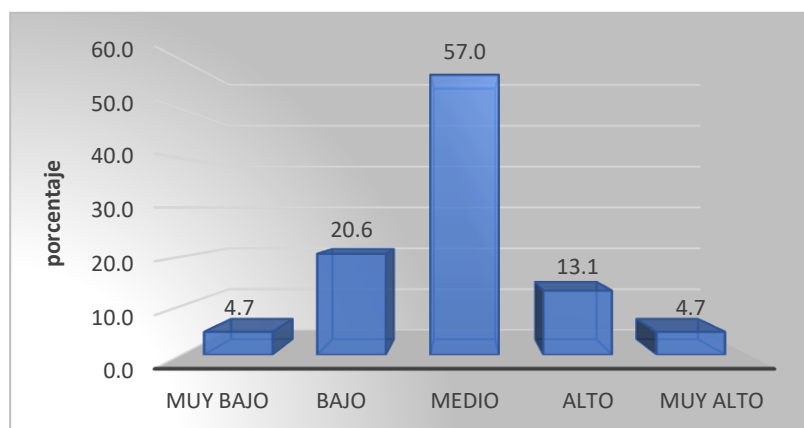
Tabla 6

Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores.

	N	%
Muy bajo	5	4.7
Bajo	22	20.6
Medio	61	57.0
Alto	14	13.1
Muy alto	5	4.7
Total	107	100.0

Figura 3

Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores.



Interpretación: En la figura 03 se evidencia que de la población total encuestada el 57% considera que, el nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportador es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 13.1% considera que es alto, el 4.7% considera que es muy bajo y el otro 4.7% restante considera que es muy alto; lo cual nos permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los exportadores poseen un nivel medio de eficiencia en sus procesos productivos.

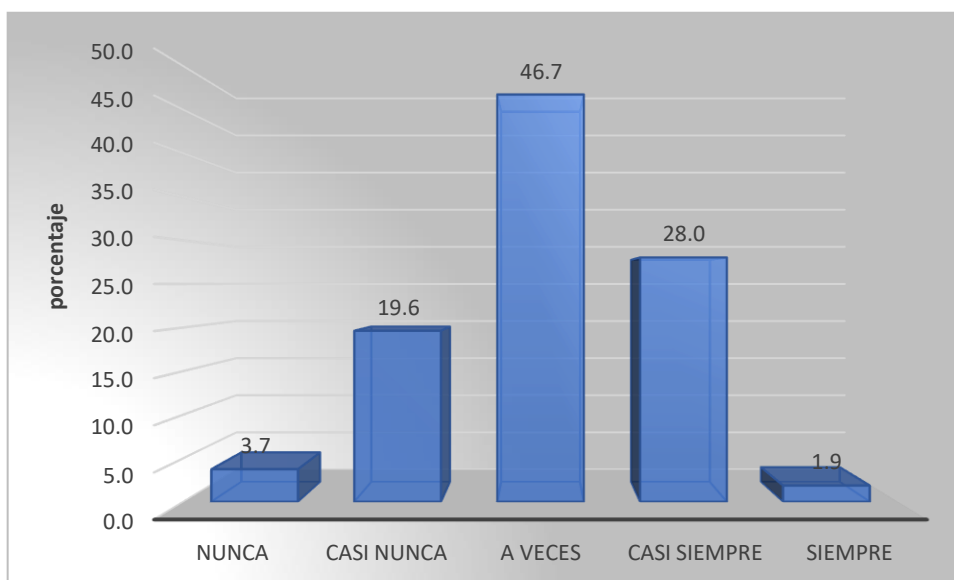
Tabla 7

La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación.

	N	%
Nunca	4	3.7
Casi nunca	21	19.6
A veces	50	46.7
Casi siempre	30	28.0
Siempre	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 4

La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación.



Interpretación: En la figura 04 se evidencia que de la población total encuestada el 46.7% considera que la planta que poseen los socios a veces tiene la capacidad para originar las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación, el 28% considera que casi siempre la tiene, el 19.6% considera que casi nunca la tiene, el 3.7% considera nunca la tiene y el 1.9% considera que siempre la tiene; por lo se puede inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que a veces o casi siempre la planta de producción de socios tiene la capacidad para atender el incremento de producción, para un pedido de exportación.

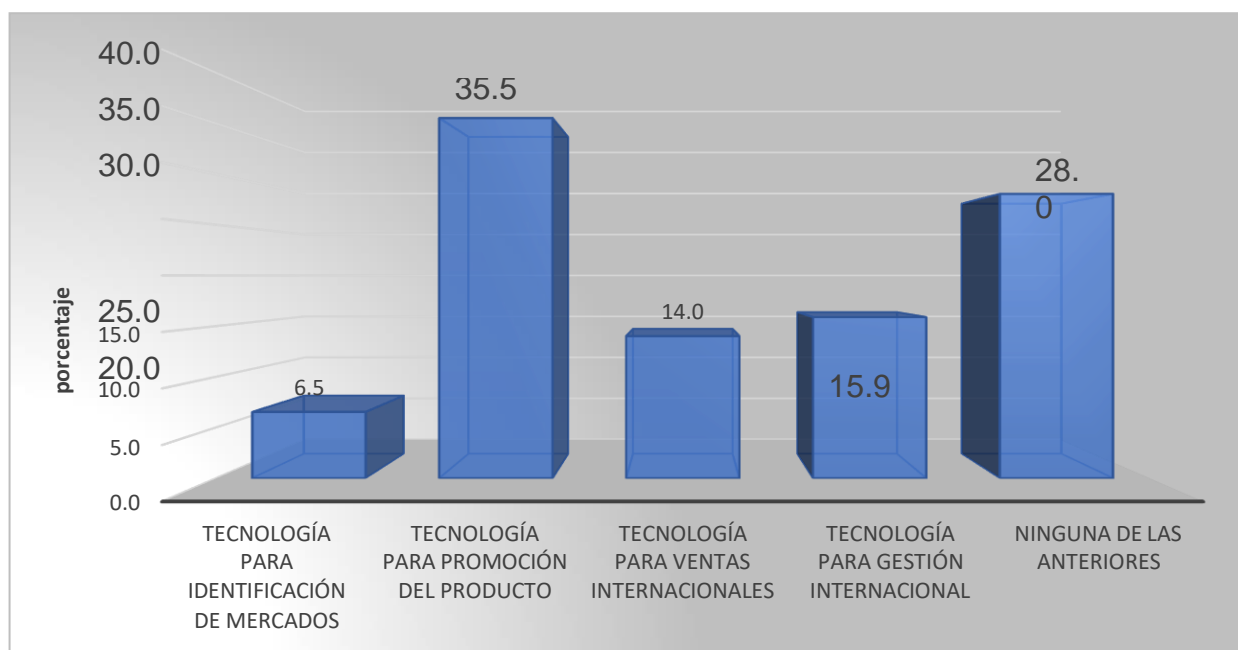
Tabla 8

Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar.

	N	%
Tecnología para identificación de mercados	7	6.5
Tecnología para promoción del producto	38	35.5
Tecnología para ventas internacionales	15	14.0
Tecnología para gestión internacional	17	15.9
Ninguna de las anteriores	30	28.0
Total	107	100.0

Figura 5

Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar.



Interpretación: En la figura 05 se evidencia que de la población total encuestada, el 35.5% considera que el tipo de tecnología que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar es la tecnología para promoción del producto, el 15.9% considera que posee tecnología para gestión internacionales, el 14% considera que posee tecnología para ventas internacionales, el 6.5% considera que posee tecnología para identificación de mercados, y el 28% considera que ninguna de las anteriores; por lo que se infiere que mayoritariamente los socios utilizan y poseen tecnología para la promoción del producto a exportar.

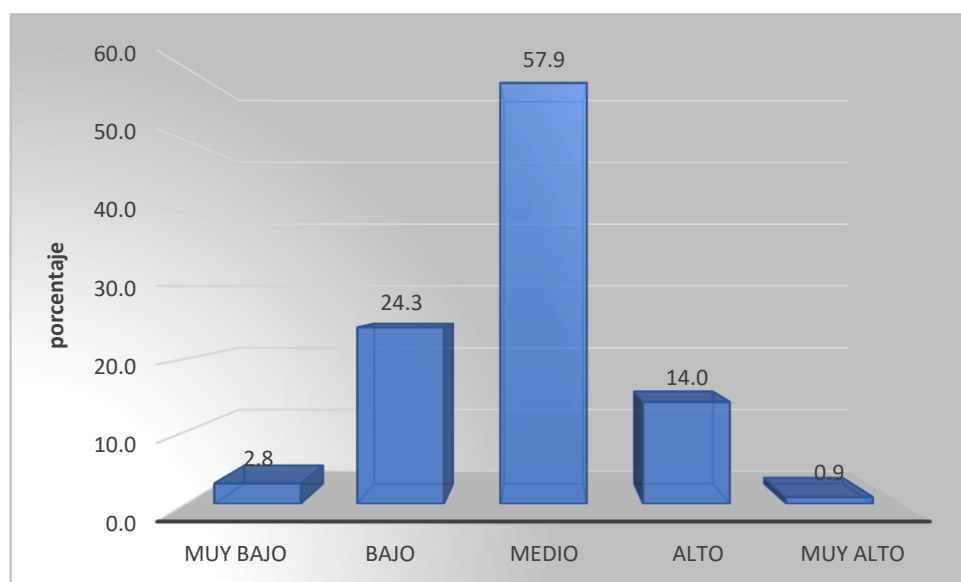
Tabla 9

Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo.

	N	%
Muy bajo	3	2.8
Bajo	26	24.3
Medio	62	57.9
Alto	15	14.0
Muy alto	1	0.9
Total	107	100.0

Figura 6

Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo.



Interpretación: En la figura 06 se evidencia que de la población total encuestada el 57.9% considera que el nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en sus procesos productivos es medio, el 24.3% considera que es bajo, el 14% considera que es alto, el 2.8% considera que es muy bajo, y el 0.9% restante considera que muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados manifiestan que los exportadores tienen un nivel adquisitivo medio para implementar tecnología moderna en el proceso productivo de los bienes a exportar, lo mismos que generan ventaja como la optimización del tiempo.

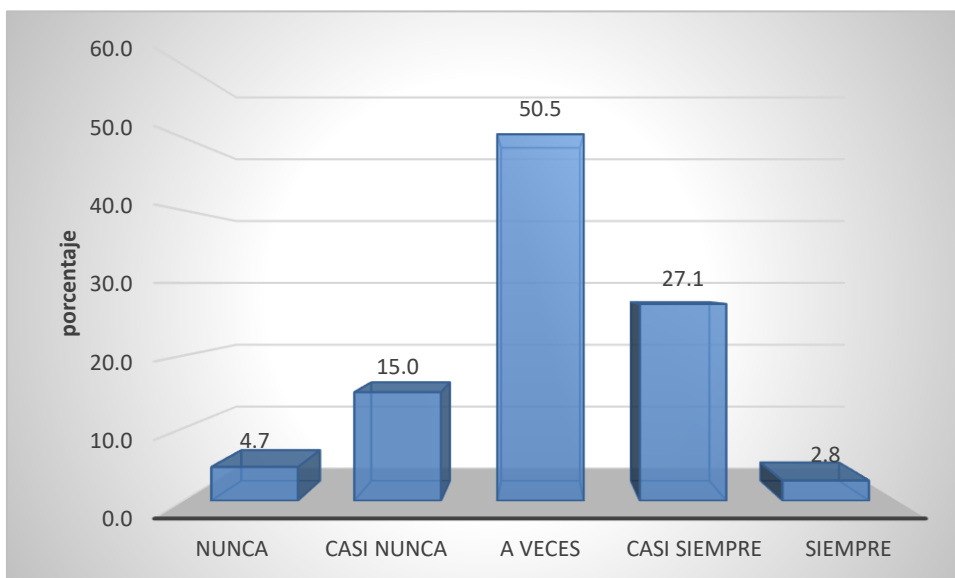
Tabla 10

Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad

	N	%
Nunca	5	4.7
Casi nunca	16	15.0
A veces	54	50.5
Casi siempre	29	27.1
Siempre	3	2.8
Total	107	100.0

Figura 7

Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad



Interpretación: En la figura 07 se evidencia que de la población total encuestada el 50.5% considera que a veces las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad, el 27.1% considera que casi siempre la ejecutan, el 15% considera que casi nunca la ejecutan, y el 2.8% considera que siempre la ejecutan; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que a veces se ejecuta una política ambiental, de higiene y seguridad en los procesos productivos del bien a exportar.

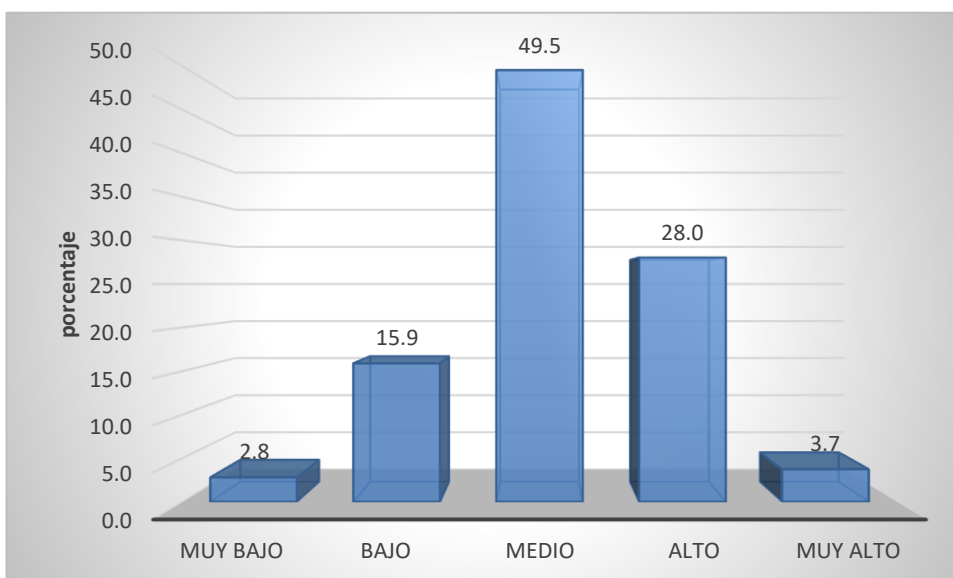
Tabla 11

Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional.

	N	%
Muy bajo	3	2.8
Bajo	17	15.9
Medio	53	49.5
Alto	30	28.0
Muy alto	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 8

Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional.



Interpretación: En la figura 08 se evidencia que de la población total encuestada, el 49.5% considera que el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional es medio, el 28% considera que es alto, el 15.9% considera que es bajo, el 2.8% considera que es muy bajo, y el 3.7% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran los el nivel de estándar de calidad que mantienen los socios en la producción de sus bienes es medio.

Capacidad económica de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

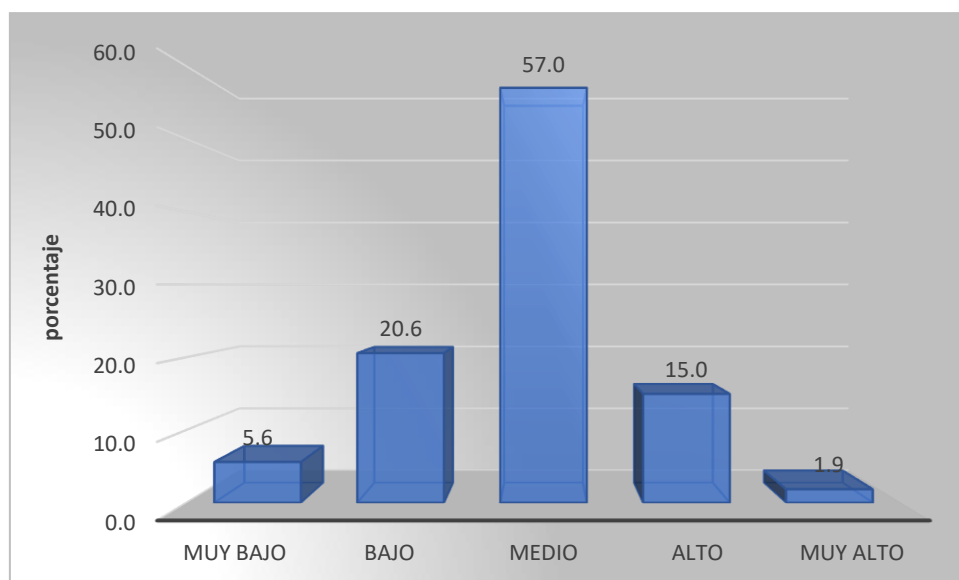
Tabla 12

Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación.

	N	%
Muy bajo	6	5.6
Bajo	22	20.6
Medio	61	57.0
Alto	16	15.0
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 9

Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación.



Interpretación: En la figura 09 se evidencia que, de la población total encuestada, el 57% considera que el nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 15% considera que es alto, el 5.6% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados manifiestan que el nivel de solvencia a los gastos de exportación de los socios es medio.

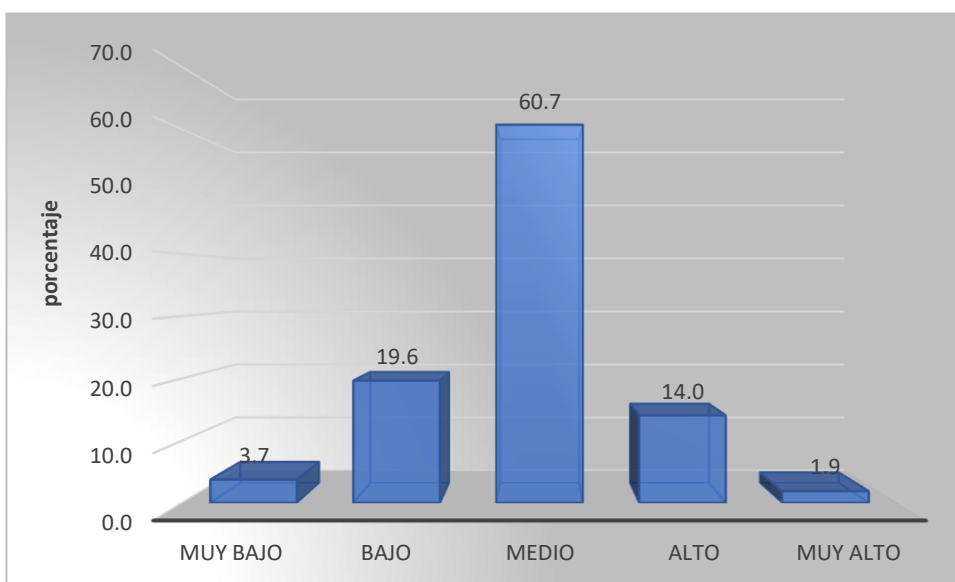
Tabla 13

Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación.

	N	%
Muy bajo	4	3.7
Bajo	21	19.6
Medio	65	60.7
Alto	15	14.0
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 10

Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación.



Interpretación: En la figura 10 se evidencia que, de la población total encuestada, el 60.7% considera que la capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar una exportación es media, el 19.6% considera que es bajo, el 14% considera que es alto, el 3.7% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que las asociaciones tienen una capacidad media para acceder a recursos de terceros y realizar un proceso de exportación.

Capacidad financiera de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

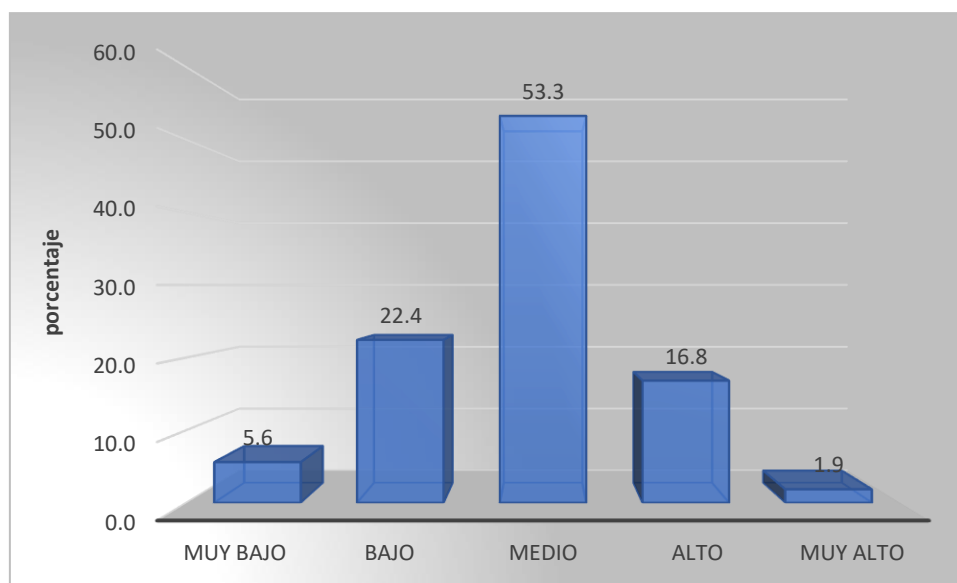
Tabla 14

Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento.

	N	%
Muy bajo	6	5.6
Bajo	24	22.4
Medio	57	53.3
Alto	18	16.8
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 11

Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento.



Interpretación: En la figura 11 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que el nivel de discernimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento es medio, el 22.4% considera que es bajo, el 16.8% considera que es alto, el 5.6% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el nivel de comprensión que poseen los socios sobre el acceso al financiamiento a la exportación es medio.

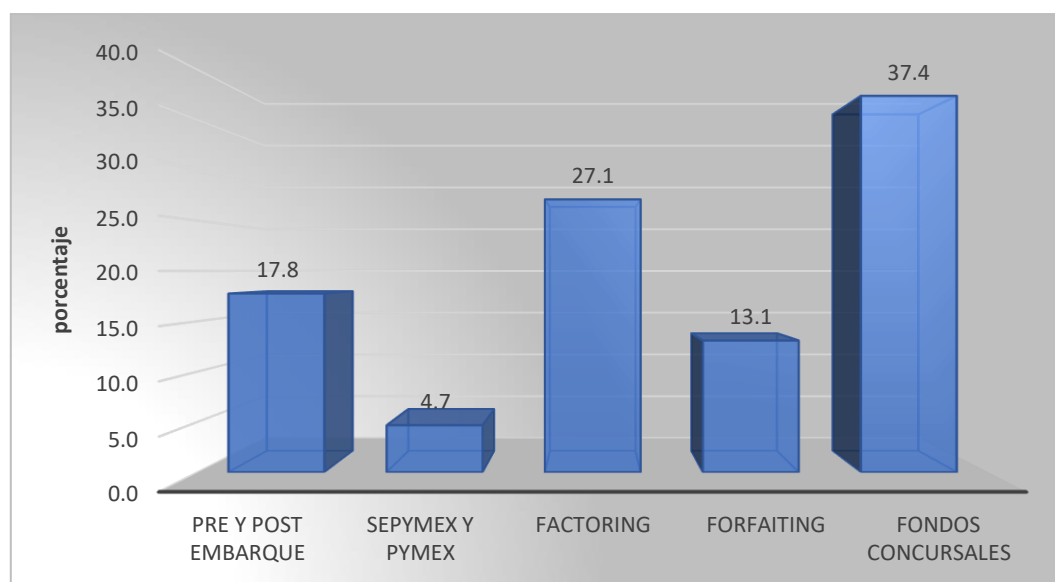
Tabla 15

Tipos de financiamiento que conocen los socios.

	N	%
Pre y post embarque	19	17.8
Sepymex y pymex	5	4.7
Factoring	29	27.1
Forfaiting	14	13.1
Fondos concursales	40	37.4
Total	107	100.0

Figura 12

Tipos de financiamiento que conocen los socios.



Interpretación: En la figura 12 se evidencia que, de la población total encuestada, el 37.4% considera que el tipo de financiamiento que conocen los socios son los fondos concursales, el 27.1% considera que conocen del tipo factoring, el 17.8% considera que conocen del tipo de pre y post embarque, el 13.1% considera que conocen del tipo forfaiting, y el 4.7% considera que conocen del tipo sepymex y pymex; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los socios conocen del financiamiento a la exportación a través de fondos concursales.

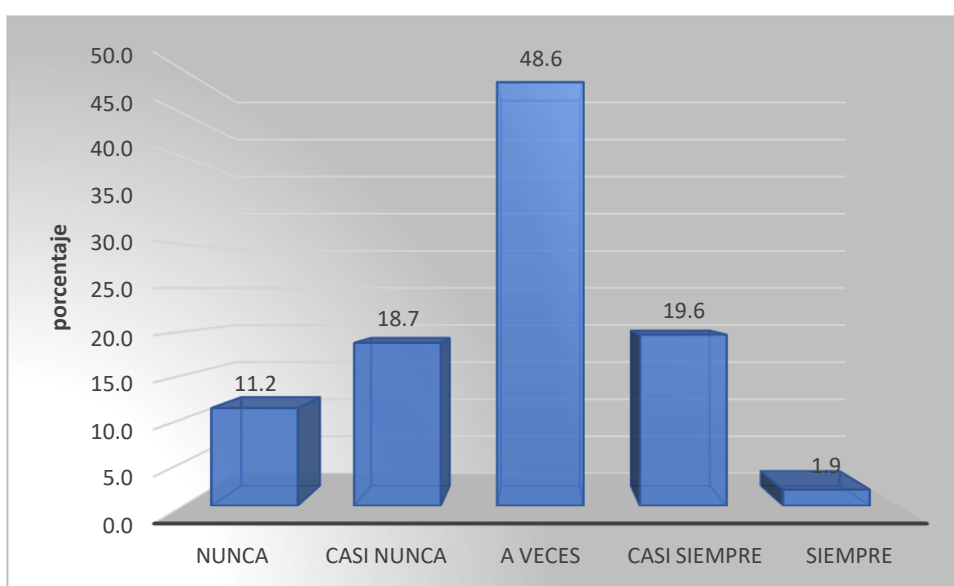
Tabla 16

Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales.

	N	%
Nunca	12	11.2
Casi nunca	20	18.7
A veces	52	48.6
Casi siempre	21	19.6
Siempre	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 13

Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales.



Interpretación: En la figura 13 se evidencia que, de la población total encuestada, el 48.6% considera que a veces las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales, el 19.6% considera que casi siempre los otorgan, el 18.7% considera que casi nunca los otorgan, el 11.2% considera que nunca los otorgan, y el 1.9% considera que siempre los otorgan; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que a veces los socios otorgan créditos de exportación a clientes internacionales.

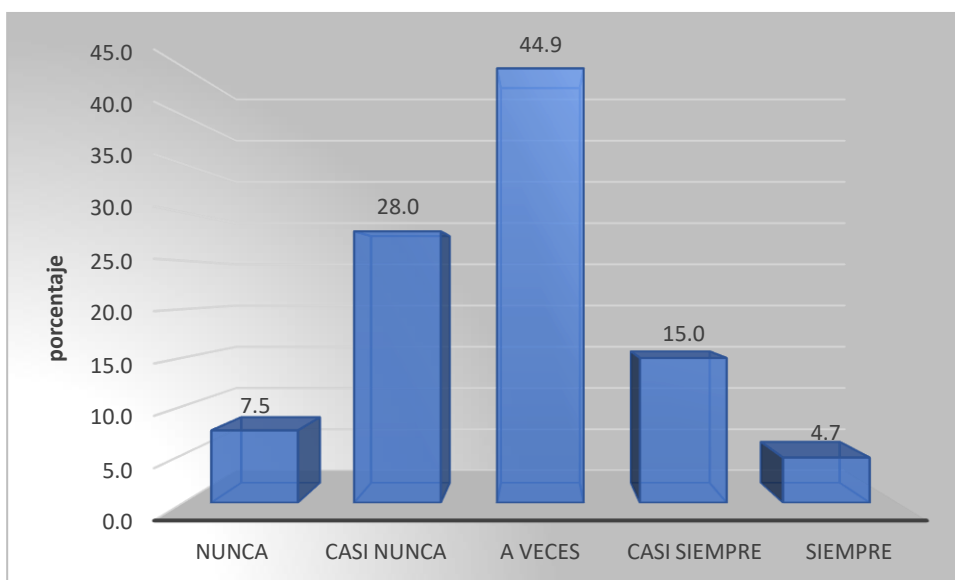
Tabla 17

Frecuencia que las asociaciones aplican a las distintas formas decobranza internacional.

	N	%
Nunca	8	7.5
Casi nunca	30	28.0
A veces	48	44.9
Casi siempre	16	15.0
Siempre	5	4.7
Total	107	100.0

Figura 14

Frecuencia que las asociaciones aplican a las distintas formas de cobranza internacional.



Interpretación: En la figura 14 se evidencia que, de la población total encuestada, el 44.9% considera que a veces las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional; el 28% considera que casi nunca las aplican, el 15% considera que casi siempre las aplican; el 7.5% considera que nunca las aplican, y el 4.7% considera que siempre las aplican; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que a veces los socios aplican las distintas formas de cobranza internacional en los pedidos de exportación.

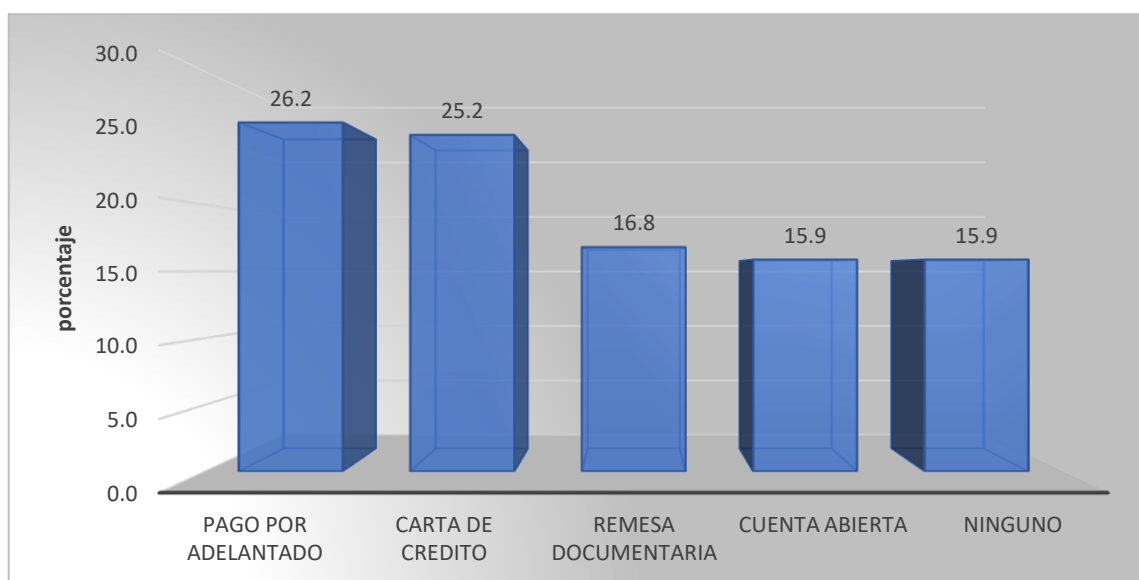
Tabla 18

Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio.

	N	%
Pago por adelantado	28	26.2
Carta de crédito	27	25.2
Remesa documentaria	18	16.8
Cuenta abierta	17	15.9
Ninguno	17	15.9
Total	107	100.0

Figura 15

Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio.



Interpretación: En la figura 15 se evidencia que, de la población total encuestada, el 26.2% considera que el tipo de cobranza internacional que aplica y conoce el socio es el pago por adelantado, el 25.2% considera que aplican y conocen del tipo carta de crédito, el 16.8% considera que aplican y conocen del tipo remesa documentaria, el 15.9% considera que aplican y conocen del tipo cuenta abierta; y el 15.9% restante considera que no aplican, ni conocen ninguno; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el tipo de cobranza internacional que aplica y conoce el socio es el pago por adelantado.

Capacidad de gestión de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

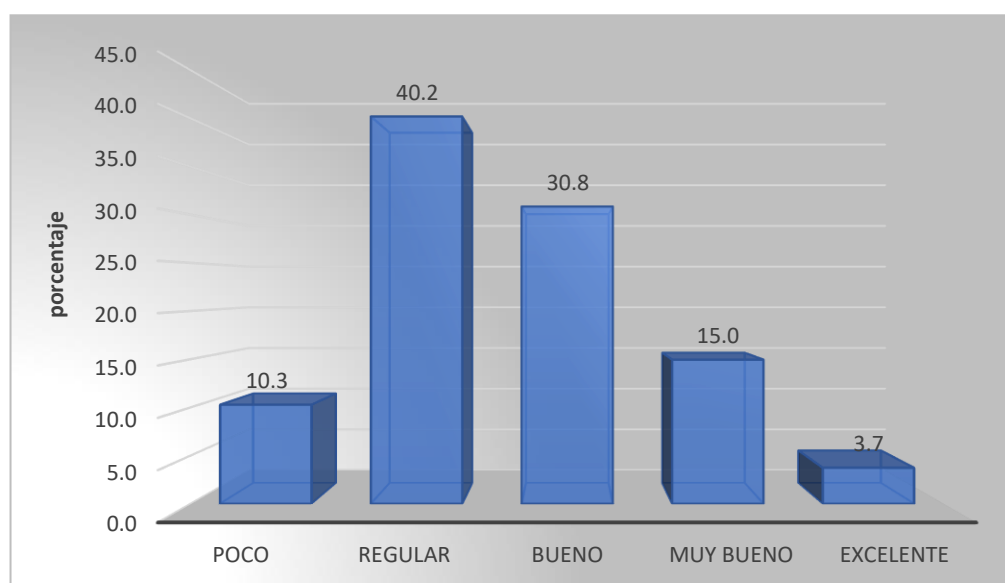
Tabla 19

Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación.

	N	%
Poco	11	10.3
Regular	43	40.2
Bueno	33	30.8
Muy bueno	16	15.0
Excelente	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 16

Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación.



Interpretación: En la figura 16 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que el nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación es regular, el 30.8% considera que el nivel es bueno, el 15% considera que es muy bueno, el 10.3% considera que el nivel es poco, y el 3.7% considera que el nivel es excelente; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el exportador posee un nivel de conocimiento regular de los procesos logísticos de exportación.

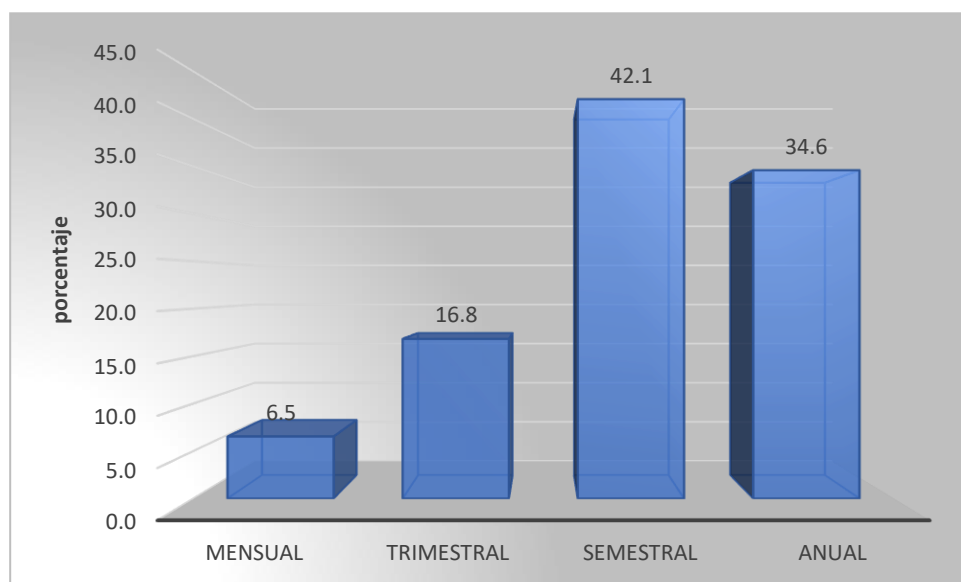
Tabla 20

Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones.

	N	%
Mensual	7	6.5
Trimestral	18	16.8
Semestral	45	42.1
Anual	37	34.6
Total	107	100.0

Figura 17

Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones.



Interpretación: En la figura 17 se evidencia que, de la población total encuestada, el 42.1% considera que los socios desarrollan capacitación al talento humano para la gestión de exportaciones de forma semestral, el 34.6% considera que lo desarrollan de forma anual, el 16.8% considera que lo desarrollan de forma trimestral, y el 6.5% considera que lo desarrollan de forma mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que las capacitaciones sobre la gestión de exportaciones se desarrolla de forma semestral en las asociaciones.

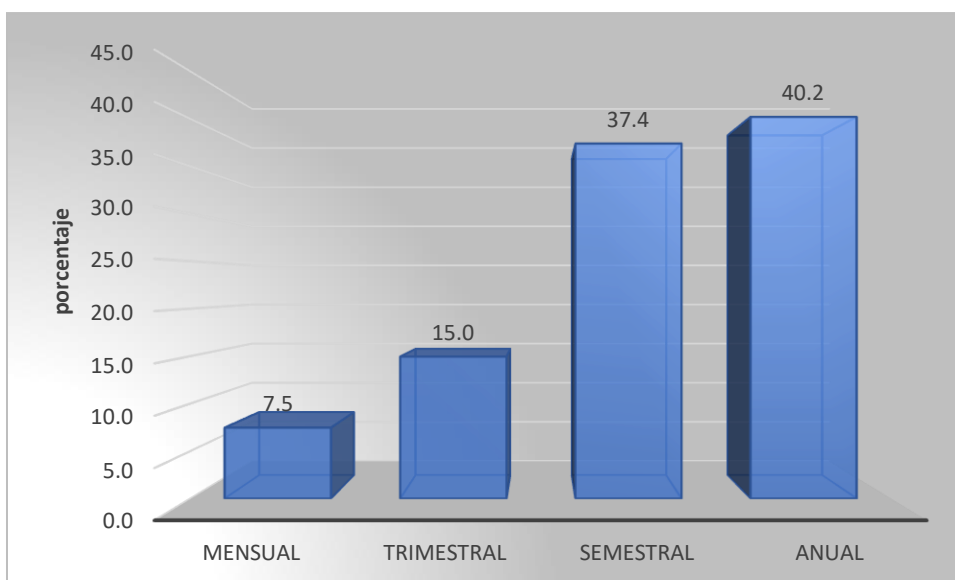
Tabla 21

Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional

	N	%
Mensual	8	7.5
Trimestral	16	15.0
Semestral	40	37.4
Anual	43	40.2
Total	107	100.0

Figura 18

Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional



Interpretación: En la figura 18 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional de forma anual, el 37.4% considera que lo realizan de forma semestral, el 15% considera que lo desarrollan de forma trimestral, y el 7.5% considera que lo desarrollan de forma mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el plan de mercadeo internacional en las asociaciones se desarrolla de forma anual.

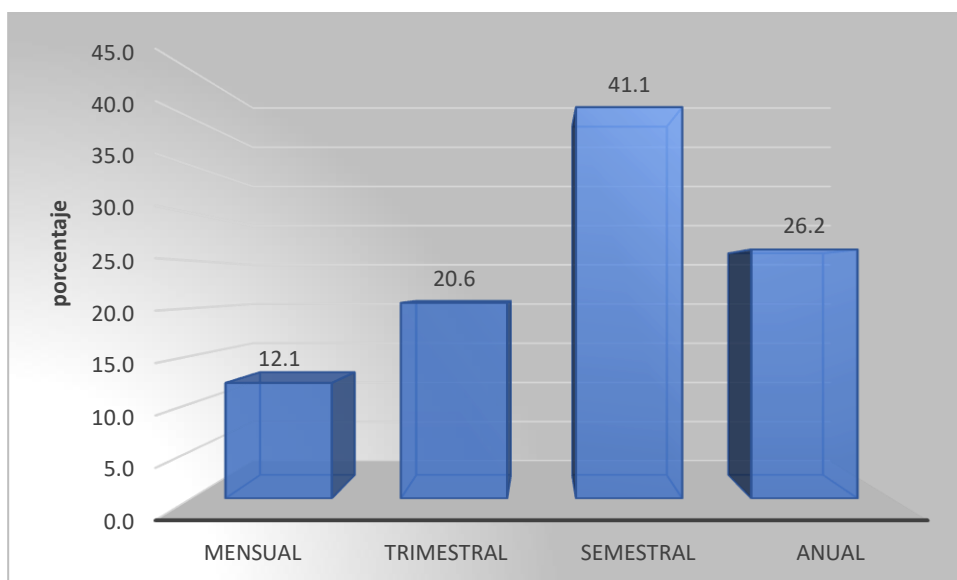
Tabla 22

Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas

	N	%
Mensual	13	12.1
Trimestral	22	20.6
Semestral	44	41.1
Anual	28	26.2
Total	107	100.0

Figura 19

Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas



Interpretación: En la figura 19 se evidencia que, de la población total encuestada, el 41.1% considera que los socios comunican los objetivos y metas trazadas de forma semestral, el 26.2% considera que es anual, el 20.6% considera que es trimestral y el 12.1% considera que es mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la debida comunicación de los objetivos y metas trazadas en la organización se realiza de forma semestral.

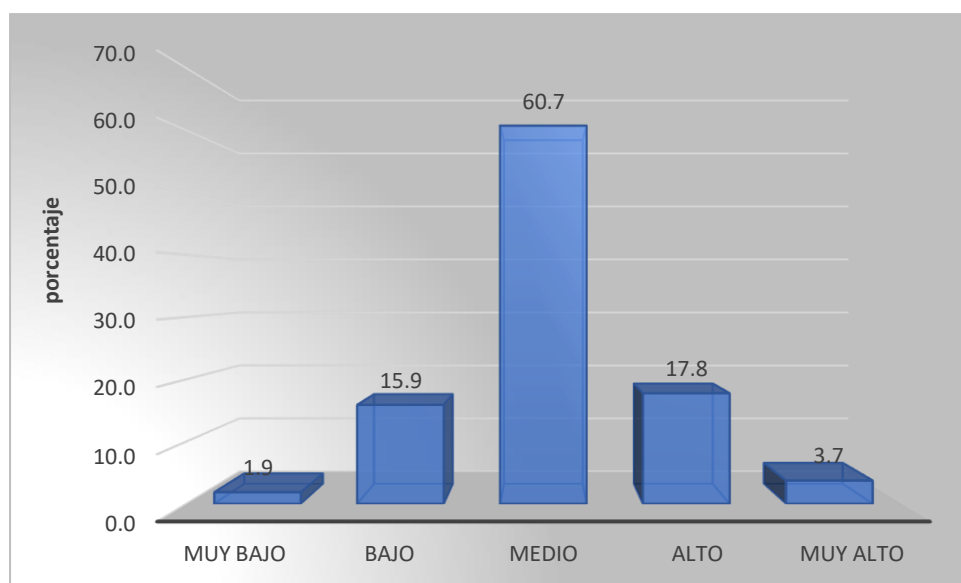
Tabla 23

Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales.

	N	%
Muy bajo	2	1.9
Bajo	17	15.9
Medio	65	60.7
Alto	19	17.8
Muy alto	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 20

Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales.



Interpretación: En la figura 20 se evidencia que, de la población total encuestada, el 60.7% considera que el nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales es medio, el 17.8% considera que el nivel es alto, el 15.9% considera que el nivel es bajo, el 3.7% considera que el nivel es muy alto, y el 1.9% considera que el nivel es muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los exportadores poseen un nivel medio de claridad sobre los objetivos y metas organizacionales trazados.

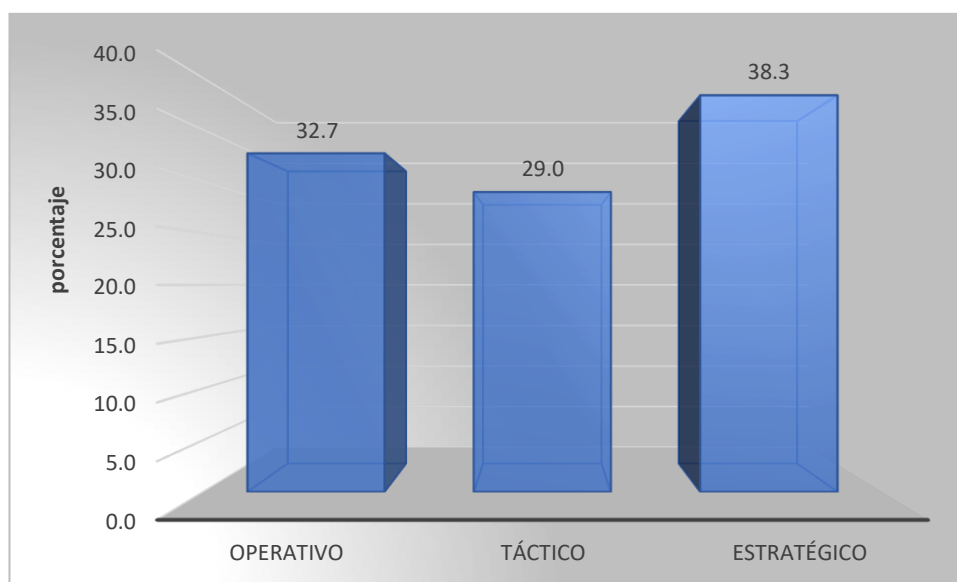
Tabla 24

Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones.

	N	%
Operativo	35	32.7
Táctico	31	29.0
Estratégico	41	38.3
Total	107	100.0

Figura 21

Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones.



Interpretación: En la figura 21 se evidencia que, de la población total encuestada, el 38.3% considera que el nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones es el estratégico, el 32.7% considera que conocen a nivel operativo, y el 38.3% considera que conocen a nivel táctico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los exportadores conocen las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones a nivel estratégico.

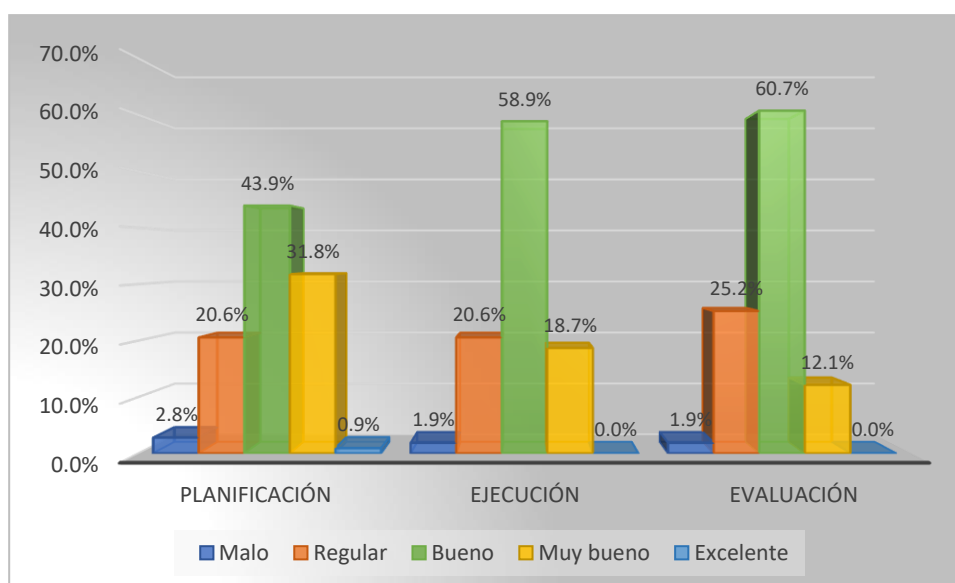
Tabla 25

Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	Planificación		Ejecución		Evaluación	
	N	%	N	%	N	%
Malo	3	2.8%	2	1.9%	2	1.9%
Regular	22	20.6%	22	20.6%	27	25.2%
Bueno	47	43.9%	63	58.9%	65	60.7%
Muy bueno	34	31.8%	20	18.7%	13	12.1%
Excelente	1	0.9%	0	0.0%	0	0.0%
Total	107	100.0%	107	100.0%	107	100.0%

Figura 22

Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 22 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% califica a la dimensión planificación como buena, el 31.8% la califica como muy buena, el 20.6% la califica como regular, el 2.8% la califica como mala, y el 0.9% la califica como excelente; por lo que se puede inferir que el servidor público considera como importante o muy importante la capacitación en comercio exterior, que le permitirá tener mejor manejo de las funciones específicas a desarrollar, así como de una mejor asesoría a los usuarios de GERCETUR, así mismo se evidencia que la oficina de Recursos Humanos y los subgerentes y directores de oficina participan con frecuencia en la decisión sobre los temas a capacitar en el Plan de Desarrollo de Personas; sin embargo dicha institución debe

mejorar la frecuencia en las reuniones y reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en dicha entidad pública.

Por otro lado, en relación a la dimensión ejecución, del total de la población encuestada, el 58.9% la califica como bueno, el 20.6% la califica regular, el 18.7% la califica como muy buena, el 1.9% la califica como mala y ninguno la califica como excelente; lo que permite inferir que el servidor público considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes o muy importantes para el desarrollo de las funciones cotidianas y la asesoría a los usuarios internos y externo; así mismo posterior a las capacitación recibidas el servidor público contara con mucho valor añadido, se debe mencionar a su vez que siendo importante la satisfacción de los servidores públicos sobre sus capacitaciones, ellos manifiestan que en su mayoría se encuentran satisfechos con ello, solicitando por su importancia el incremento de las frecuencias en los mismo.

La dimensión evaluación fue calificada como buena, por el 60.7% del total de la población encuestada, el 25.2% lo califico como regular, el 12.1% lo califico como muy bueno, el 1.9% lo califico como mala y ninguno lo califico como excelente; lo que permite inferir que el beneficio que obtienen lo servidor público sobre las capacitaciones en comercio exterior es alto, mejorando estos; siendo el nivel estratégico el que mejora el servidor público a través de dichas capacitaciones; sin embargo las población total encuesta manifiesta en su mayoría que los temas más importantes para ser capacitados y potenciar la oferta exportable en la región del Cusco, es el financiamiento a la exportación y la logística internacional.

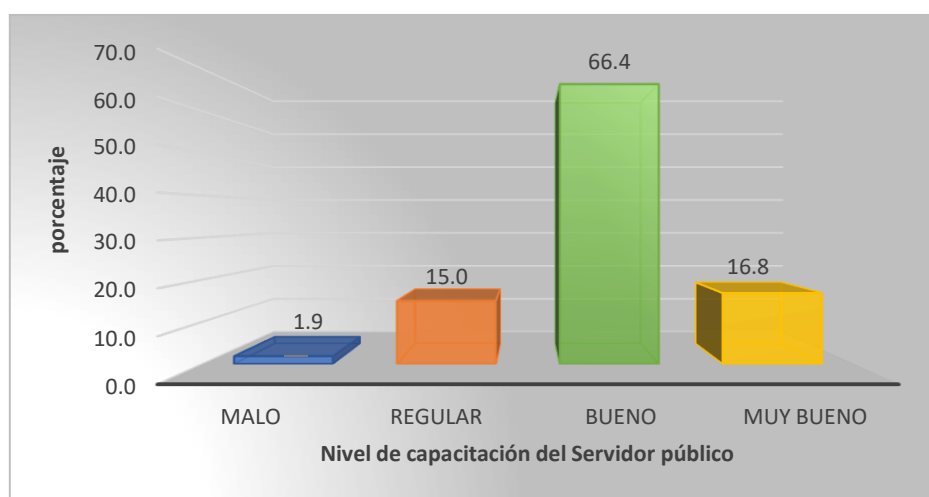
Tabla 26

Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	N	%
Malo	2	1.9
Regular	16	15.0
Bueno	71	66.4
Muy bueno	18	16.8
Total	107	100.0

Figura 23

Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 23 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% califica a la capacitación del servidor público que labora en GERCETUR como buena, el 16.8% la califica como muy buena, el 15% la califica como regular, el 16.8% la califica como muy bueno, el 1.9% la califica como mala; por lo que se puede inferir que la mayoría de la población total encuestada considera que la capacitación que tienen los servidores públicos que laboran en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía es buena, requiriendo algunas mejoras para ser considerado como muy bueno.

Resultados de la variable Capacitación del Servidor público

Planificación en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

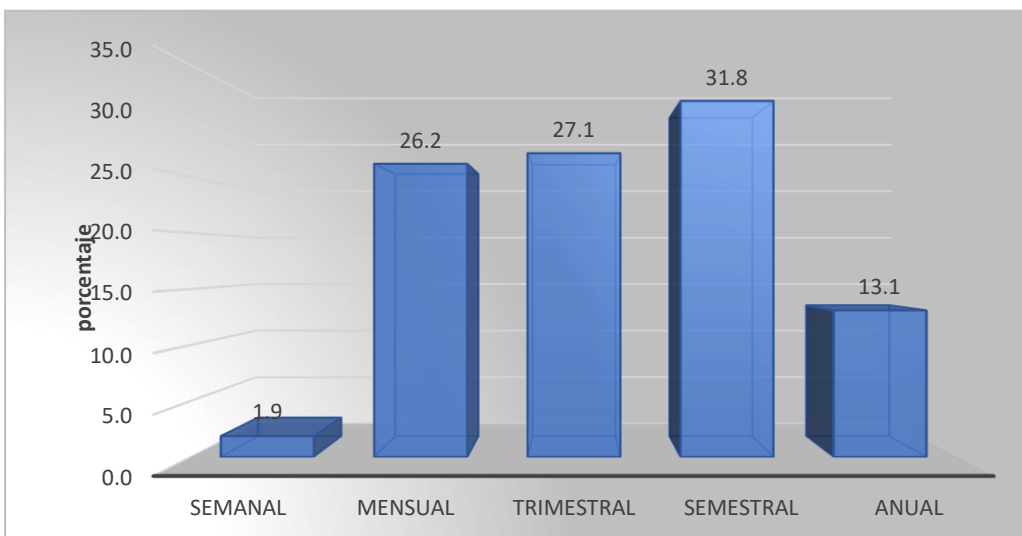
Tabla 27

Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.

	N	%
Semanal	2	1.9
Mensual	28	26.2
Trimestral	29	27.1
Semestral	34	31.8
Anual	14	13.1
Total	107	100.0

Figura 24

Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.



Interpretación: En la figura 24 se evidencia que, de la población total encuestada, el 31.8% considera que las reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad público se realizan de forma semestral, el 27.1% considera que los realizan de forma trimestral, el 26.2% considera que se realizan de forma mensual, el 13.1% considera que lo realizan de forma anual, y el 1.9% considera que lo realizan de forma semanal; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados consideran que las reunión del comité de planificación de la capacitación de los servidores públicos se realizan de forma semestral y trimestral.

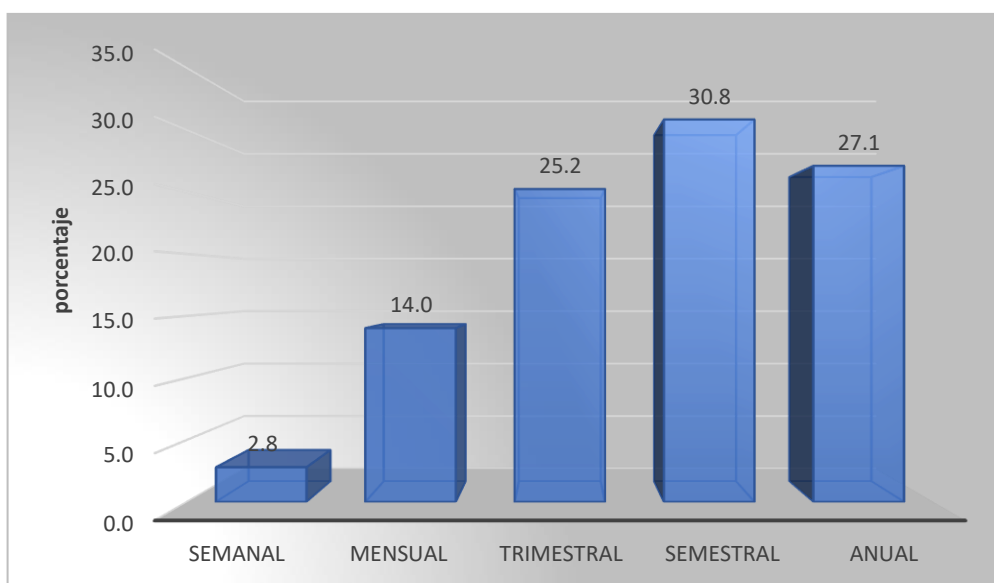
Tabla 28

Frecuencia de reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.

	N	%
Semanal	3	2.8
Mensual	15	14.0
Trimestral	27	25.2
Semestral	33	30.8
Anual	29	27.1
Total	107	100.0

Figura 25

Frecuencia de reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.



Interpretación: En la figura 25 se evidencia que, de la población total encuestada, el 30.8% considera que la reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública se realiza de forma semestral, el 27.1% considera que se realiza de forma anual, el 25.2% considera que se realiza de forma trimestral, el 14% considera que se realiza de forma mensual, y el 2.8% considera que se realiza de forma semanal; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que la reconfiguración del comité de planificación de la capacitación de los servidores públicos en GERCETUR es realizada de forma semestral.

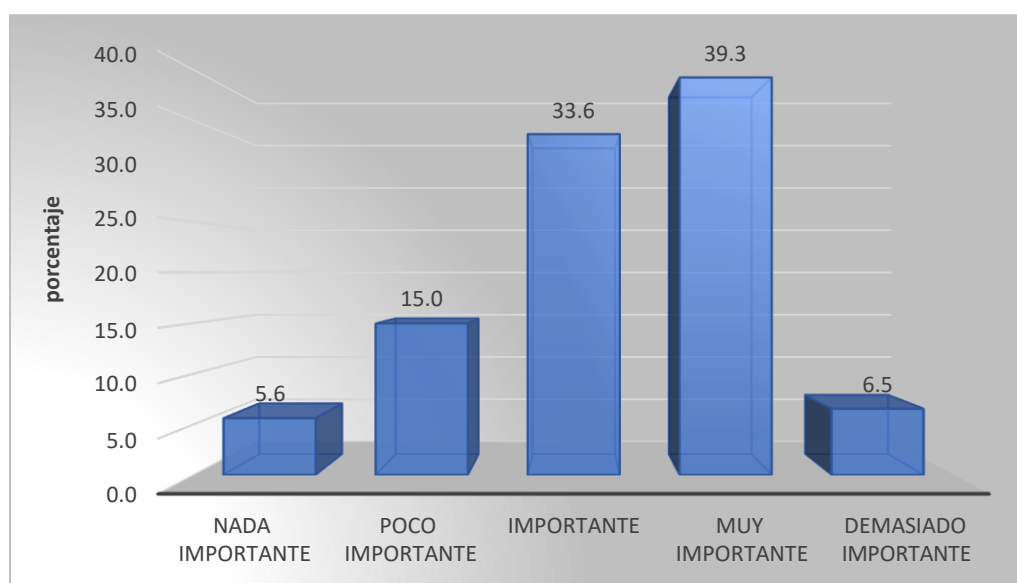
Tabla 29

Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior.

	N	%
Nada importante	6	5.6
Poco importante	16	15.0
Importante	36	33.6
Muy importante	42	39.3
Demasiado importante	7	6.5
Total	107	100.0

Figura 26

Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 26 se evidencia que, de la población total encuestada, el 39.3% considera que el nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones específicas en comercio exterior es muy importante, el 33.6% considera que es importante, el 15% considera que es poco importante, el 6.5% considera que es demasiado importante, y el 5.6% considera que es nada importante; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados reflexionan que el servidor público considera que las capacitaciones específicas en comercio exterior son muy importantes.

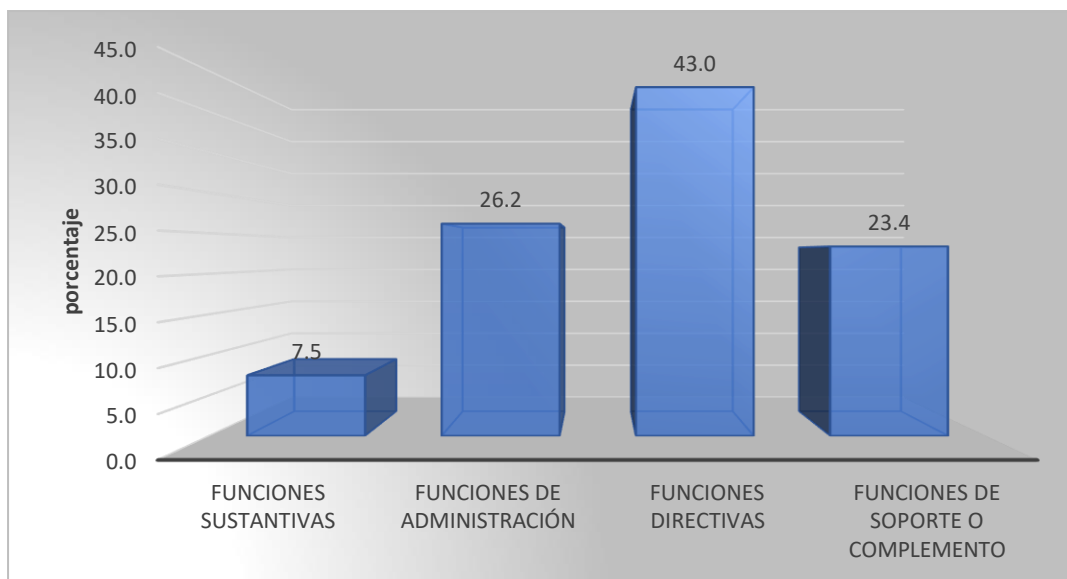
Tabla 30

Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior.

	N	%
Funciones sustantivas	8	7.5
Funciones de administración	28	26.2
Funciones directivas	46	43.0
Funciones de soporte o complemento	25	23.4
Total	107	100.0

Figura 27

Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 27 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43% considera que son las funciones directivas las que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior, el 26.2% considera que mejoraría las funciones de administración, el 23.4% considera que mejoraría las funciones de soporte o complemento, y el 7.5% considera que mejoraría las funciones sustantivas.

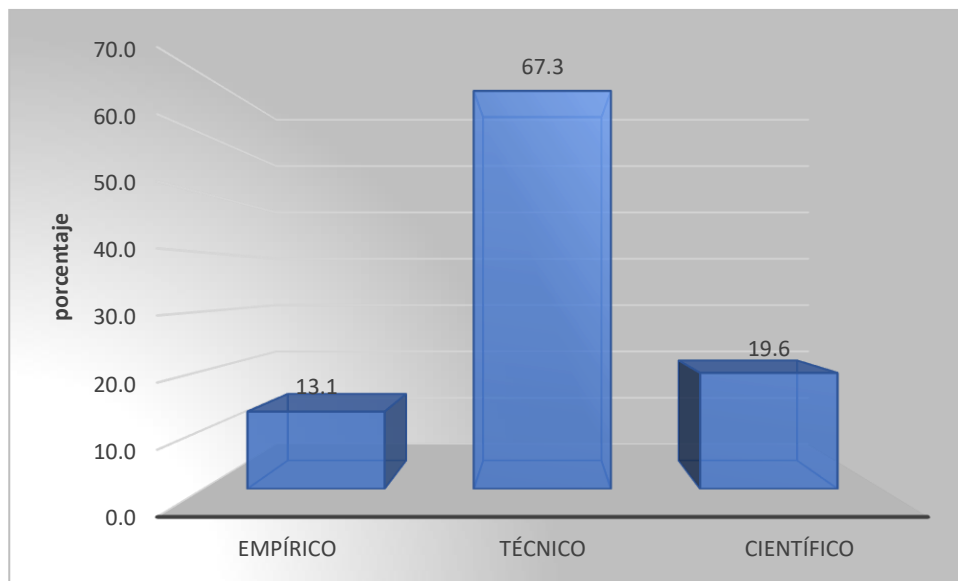
Tabla 31

Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones.

	N	%
Empírico	14	13.1
Técnico	72	67.3
Científico	21	19.6
Total	107	100.0

Figura 28

Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones.



Interpretación: En la figura 28 se evidencia que, de la población total encuestada, el 67.3% considera que el nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones es el técnico, el 19.6% considera que se evalúa el nivel científico y el 13.1% considera que se evalúa el nivel empírico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los servidores públicos de GERCETUR son evaluados a nivel técnico para la gestión de las capacitaciones que se realizarán en el año.

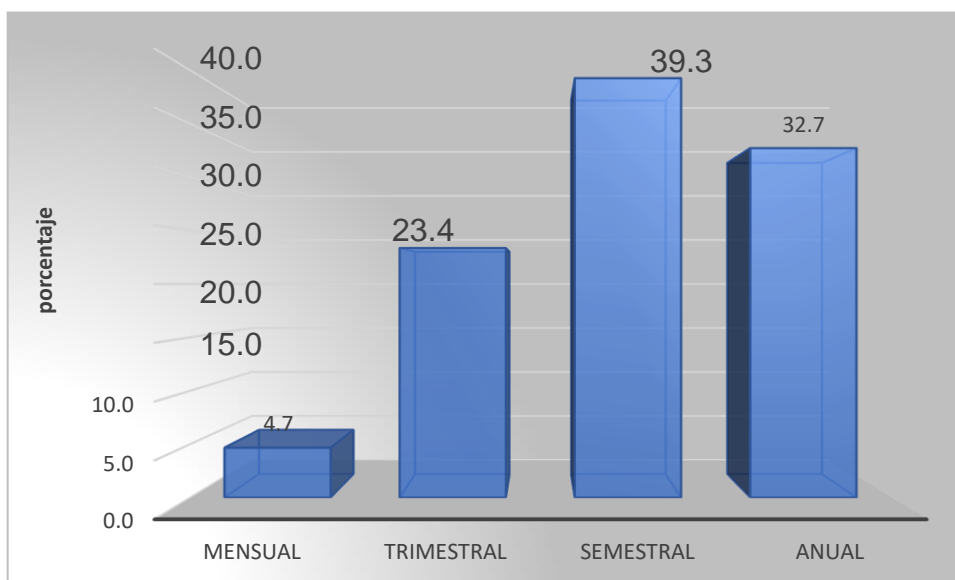
Tabla 32

Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior

	N	%
Mensual	5	4.7
Trimestral	25	23.4
Semestral	42	39.3
Anual	35	32.7
Total	107	100.0

Figura 29

Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior



Interpretación: En la figura 29 se evidencia que, de la población total encuestada, el 39.3% considera que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior, de forma semestral, el 32.7% considera que lo solicitan de forma anual, el 23.4% considera que lo solicitan de forma trimestral y el 4.7% considera que lo solicitan de forma mensual; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados reflexionan que los jefes de las subgerencias y oficinas de GERCETUR solicitan semestralmente la capacitación de los servidores públicos que laboran en dicha entidad.

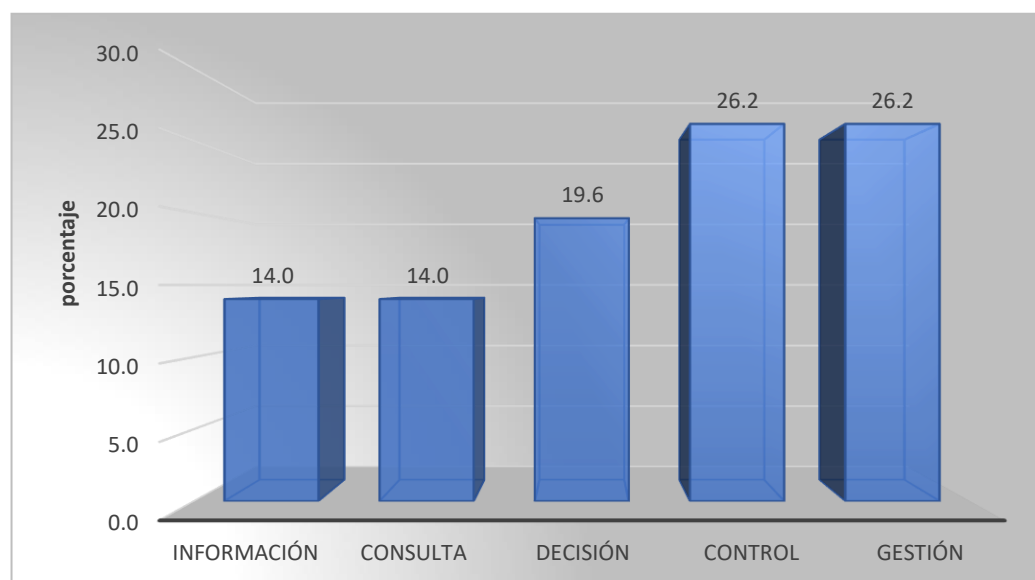
Tabla 33

Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución

	N	%
Información	15	14.0
Consulta	15	14.0
Decisión	21	19.6
Control	28	26.2
Gestión	28	26.2
Total	107	100.0

Figura 30

Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución



Interpretación: En la figura 30 se evidencia que, de la población total encuestada, el 26.2% considera que la Oficina de Recursos Humanos participa con mayor énfasis a nivel control, otro 26.2% considera que participa con mayor énfasis a nivel gestión, el 19.6% considera que participa con mayor énfasis a nivel decisión, el 14% considera que participa con mayor énfasis a nivel consulta, y el 14% restante considera que participa con mayor énfasis a nivel información; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la Oficina de Recursos Humanos participa con mayor énfasis a nivel control y gestión sobre el Plan de Desarrollo de Personas.

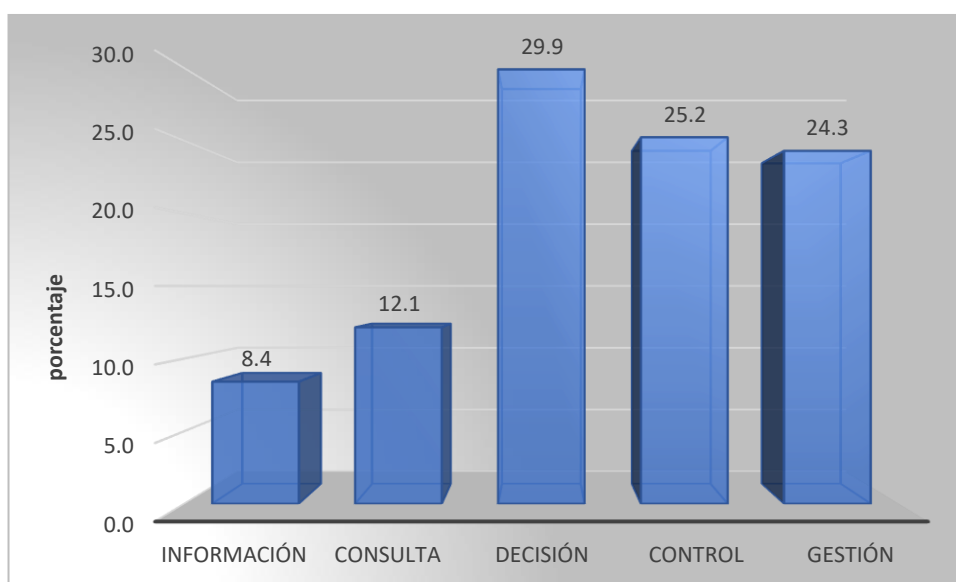
Tabla 34

Nivel de participación los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución

	N	%
Información	9	8.4
Consulta	13	12.1
Decisión	32	29.9
Control	27	25.2
Gestión	26	24.3
Total	107	100.0

Figura 31

Nivel de participación los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución



Interpretación: En la figura 31 se evidencia que, de la población total encuestada, el 29.9% considera los Subgerentes participan en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas a nivel decisión, el 25.2% considera que participan a nivel control, el 24.3% considera que participan a nivel gestión, el 12.1% considera que participan a nivel consulta, y el 8.4% considera que participan a nivel información; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran los Subgerentes y Directores de GERCETUR participan con mayor énfasis a nivel decisión en el Plan de Desarrollo de Personas.

Ejecución en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

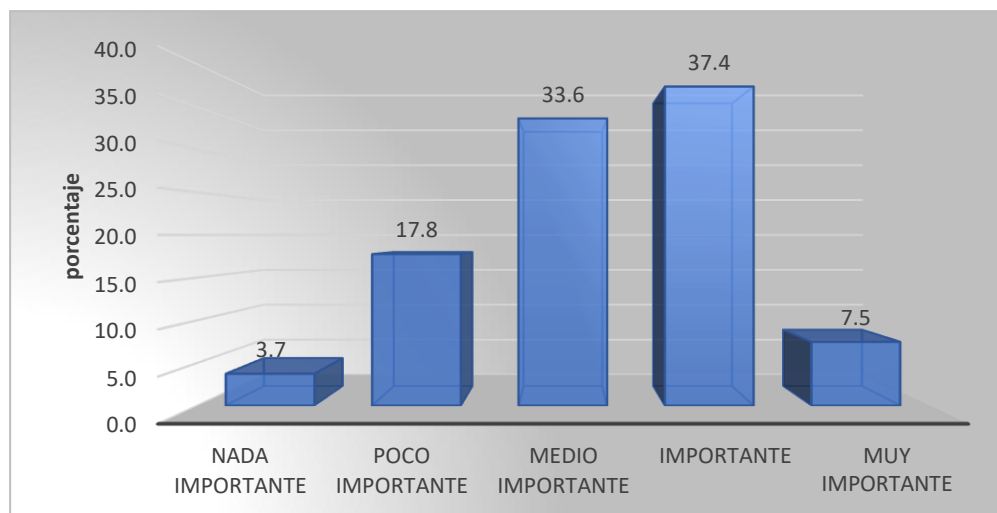
Tabla 35

Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior

	N	%
Nada importante	4	3.7
Poco importante	19	17.8
Medio importante	36	33.6
Importante	40	37.4
Muy importante	8	7.5
Total	107	100.0

Figura 32

Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior



Interpretación: En la figura 32 se evidencia que, de la población total encuestada, el 37,4% considera que el servidor público considera como importante las capacitaciones en comercio exterior, el 33.6% considera que es medio importante, el 17.8% considera que es poco importante, el 7.5% considera que es muy importante, y el 3.7% restante considera que es nada importante; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados reflexiona que el servidor público que labora en GERCETUR, considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes para el desarrollo de actividades cotidianas y la mejora de la Oferta exportable en Región del Cusco.

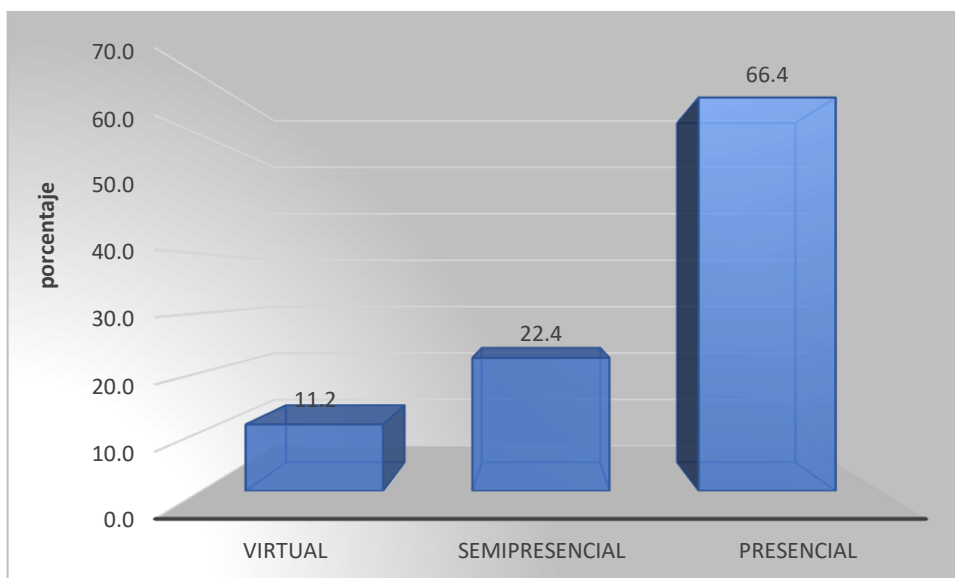
Tabla 36

Tipo de capacitación eficaces para el servidor público

	N	%
Virtual	12	11.2
Semipresencial	24	22.4
Presencial	71	66.4
Total	107	100.0

Figura 33

Tipo de capacitación eficaces para el servidor público



Interpretación: En la figura 33 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% considera que el tipo de capacitación más eficaz para el servidor público es la que se realiza de forma presencial, el 22.4% considera que el tipo más eficaz es Semipresencial, el 11.2% considera que el tipo más eficaz es virtual; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados considera que el tipo más eficaz y con el cual se obtienen mejores resultados cognitivos y aplicativos en los servidores públicos de GERCETUR es la capacitación presencial.

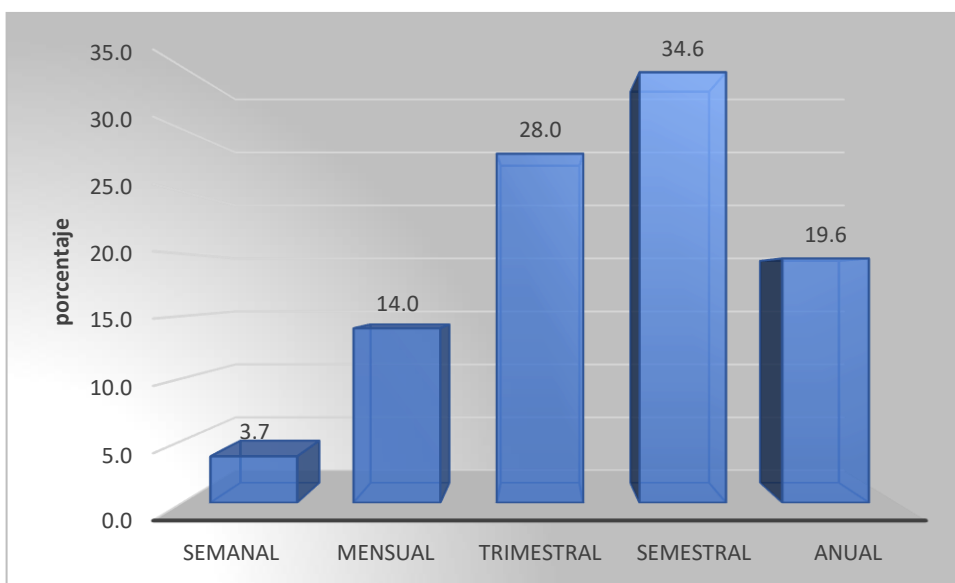
Tabla 37

Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023.

	N	%
Semanal	4	3.7
Mensual	15	14.0
Trimestral	30	28.0
Semestral	37	34.6
Anual	21	19.6
Total	107	100.0

Figura 34

Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023.



Interpretación: En la figura 34 se evidencia que, de la población total encuestada, el 34.6% considera que el servidor público ha recibido semestralmente capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023, el 28% considera que lo recibieron de forma trimestral, el 19.6% considera que lo recibieron de forma anual, el 14% considera que lo recibieron de forma mensual, y el 3.7% considera que lo recibieron de forma semanal; lo que permite inferir que la mayoría de la población encuestada considera que los servidores públicos reciben semestralmente capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior.

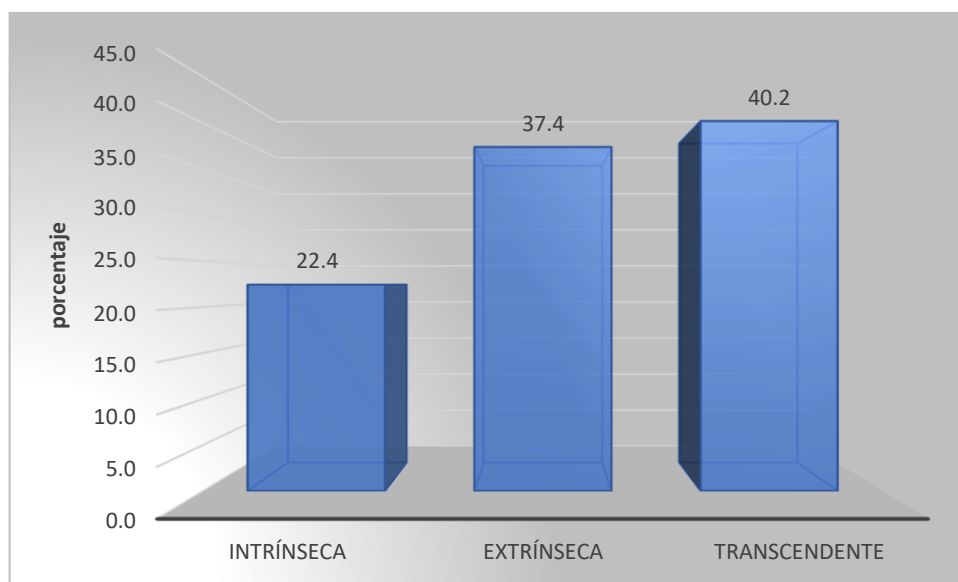
Tabla 38

Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones.

	N	%
Intrínseca	24	22.4
Extrínseca	40	37.4
Trascendente	43	40.2
Total	107	100.0

Figura 35

Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones.



Interpretación: En la figura 35 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que el tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones es la trascendente, el 37.4% considera que la motivación corresponde al tipo extrínseco y el 22.4% considera que corresponde al tipo intrínseco; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el servidor público es motivado de forma extrínseca o trascendente para el desarrollo de capacitaciones.

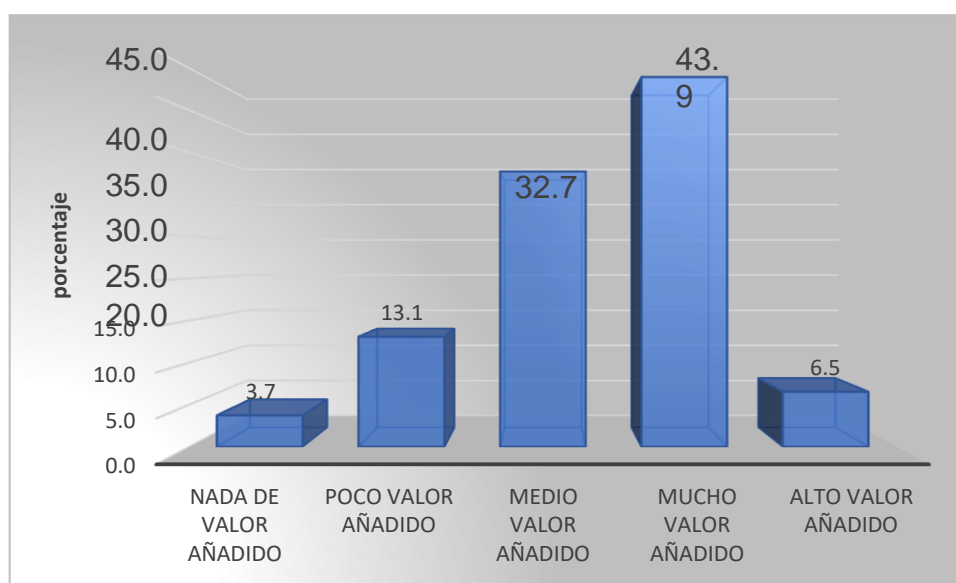
Tabla 39

Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior.

	N	%
Nada de valor añadido	4	3.7
Poco valor añadido	14	13.1
Medio valor añadido	35	32.7
Mucho valor añadido	47	43.9
Alto valor añadido	7	6.5
Total	107	100.0

Figura 36

Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior.



Interpretación: En la figura 36 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% considera que las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, le dan mucho valor añadido al servidor público, el 32.7% considera que le dan medio valor añadido, el 13.1% considera que le dan poco valor añadido, el 6.5% considera que le dan alto valor añadido y el 3.7% considera que no le dan nada de valor añadido; por lo que se permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que las capacitaciones en comercio exterior, le dan mucho valor añadido al servidor público, para lograr las metas institucionales y generar estrategias que potencialicen la oferta exportable en la Región Cusco.

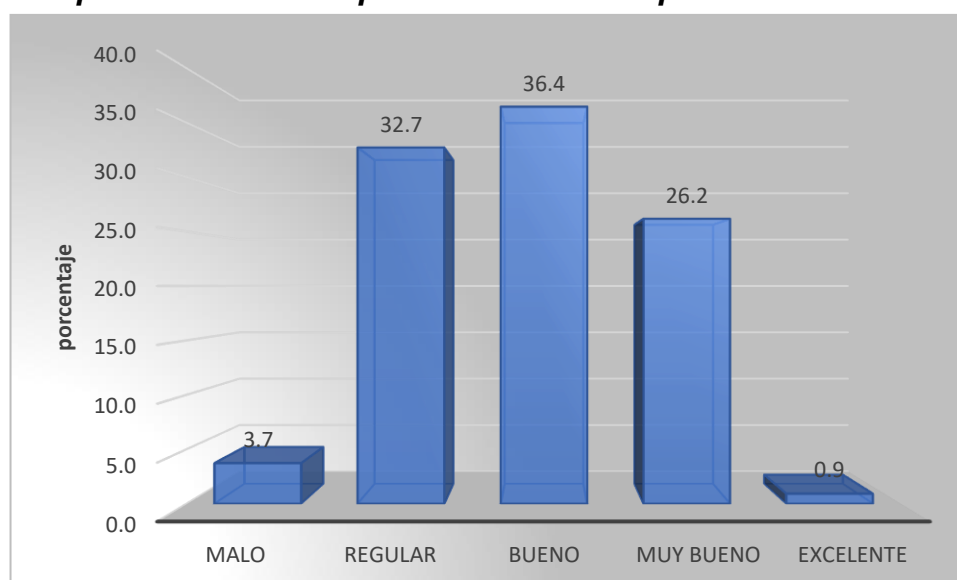
Tabla 40

Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023.

	N	%
Malo	4	3.7
Regular	35	32.7
Bueno	39	36.4
Muy bueno	28	26.2
Excelente	1	0.9
Total	107	100.0

Figura 37

Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023.



Interpretación: En la figura 37 se evidencia que, de la población total encuestada, el 36.4% considera que el servidor público califica como buena las capacitaciones recibidas en el 2023, el 32.7% considera que las califica como regular, el 26.2% considera que las califica como muy bueno, el 3.7% considera que las califica como mala y el 0.9% considera que las califica como excelente; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los servidores públicos califican como bueno y regular las capacitaciones recibidas en el 2023, demostrando así su conformidad con el desarrollo de sus capacitaciones.

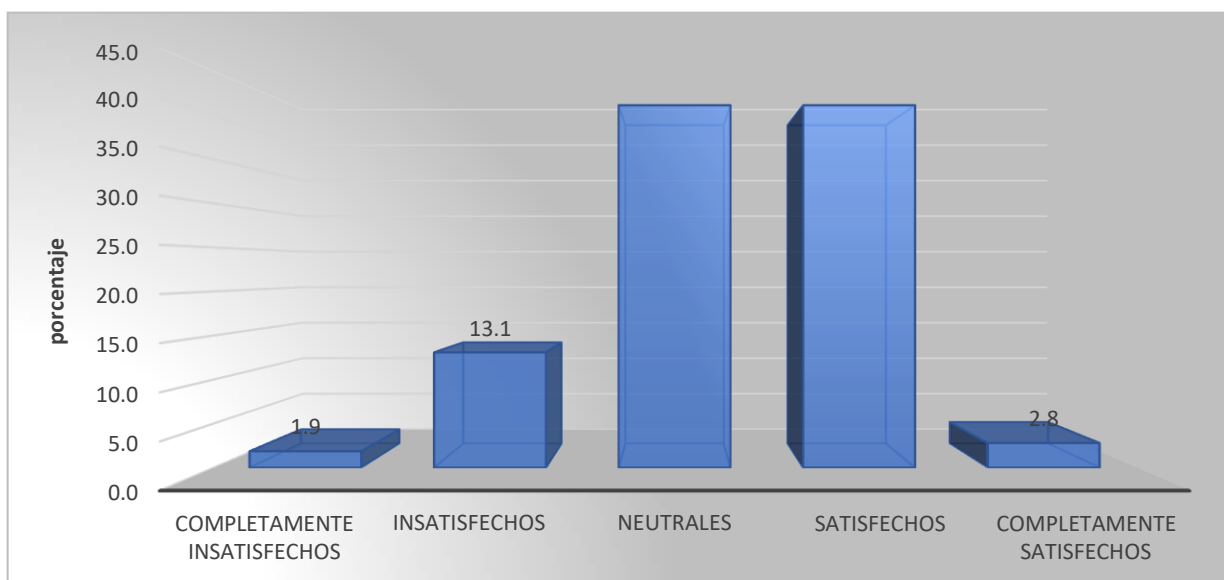
Tabla 41

Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023

	N	%
Completamente insatisfechos	2	1.9
Insatisfechos	14	13.1
Neutrales	44	41.1
Satisfechos	44	41.1
Completamente satisfechos	3	2.8
Total	107	100.0

Figura 38

Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023



Interpretación: En la figura 38 se evidencia que, de la población total encuestada, el 41.1% considera que los servidores públicos se encuentran satisfechos con las capacitaciones recibidas en el 2023, otro 41.1% considera que se encuentran neutrales, el 13.1% considera que se encuentran insatisfechos, el 2.8% considera que se encuentran completamente insatisfechos, y el 1.9% considera que se encuentran completamente insatisfechos; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los servidores públicos que laboran en GERCETUR se encuentran neutrales o satisfechos sobre las capacitaciones que vienen recibiendo en el 2023.

Evaluación en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

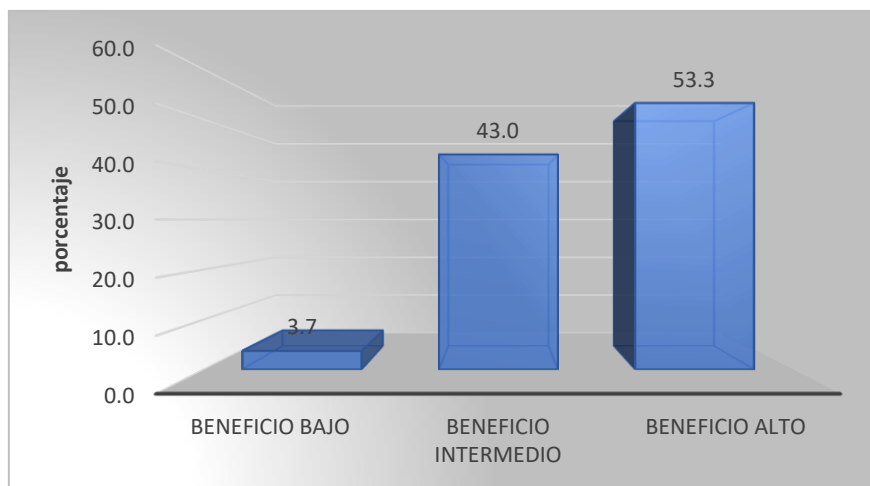
Tabla 42

Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias

	N	%
Beneficio bajo	4	3.7
Beneficio intermedio	46	43.0
Beneficio alto	57	53.3
Total	107	100.0

Figura 39

Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias



Interpretación: En la figura 39 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que las capacitaciones en comercio exterior, genera un beneficio alto en los servidores públicos, el 43% considera que genera un beneficio intermedio, el 3.7% considera que genera un beneficio bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que las capacitaciones en comercio exterior, le dan un beneficio alto al servidor público en el desarrollo de sus actividades diarias, las mismas que permitirán desarrollar estrategias para promover la oferta exportable en la Región Cusco.

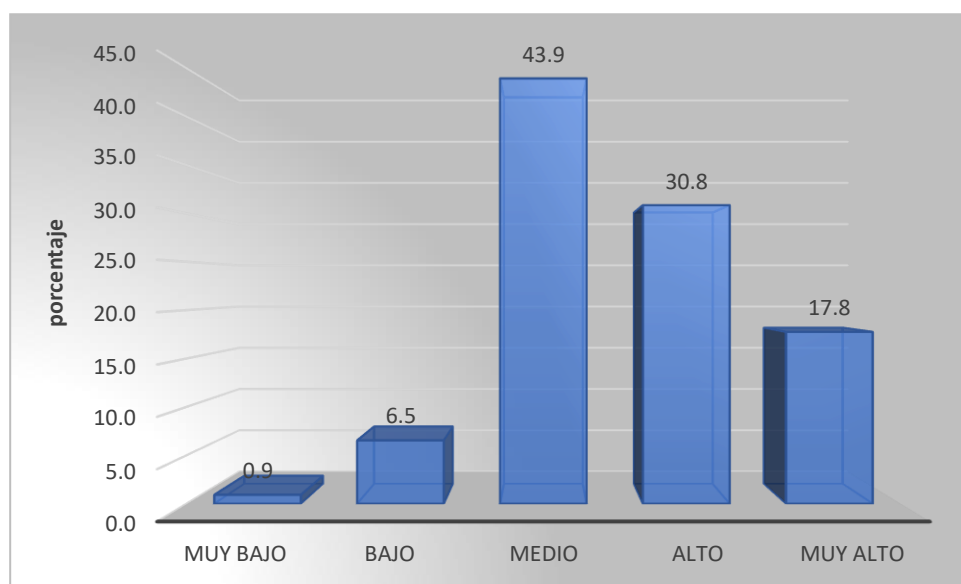
Tabla 43

Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas.

	N	%
Muy bajo	1	0.9
Bajo	7	6.5
Medio	47	43.9
Alto	33	30.8
Muy alto	19	17.8
Total	107	100.0

Figura 40

Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas.



Interpretación: En la figura 40 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% considera que luego de las capacitaciones recibidas el servidor público tendrá un nivel de seguridad medio, el 30.8% considera que tendrá un nivel de seguridad alto, el 17.8% considera que tendrá un nivel de seguridad muy alto, el 6.5% considera que tendrá un nivel de seguridad bajo, y el 0.9% considera que tendrá un nivel de seguridad muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el servidor público tendrá un nivel de seguridad medio luego de las capacitaciones recibidas para el desarrollo de sus actividades diarias y la asesoría frente a los usuarios de la GERCETUR.

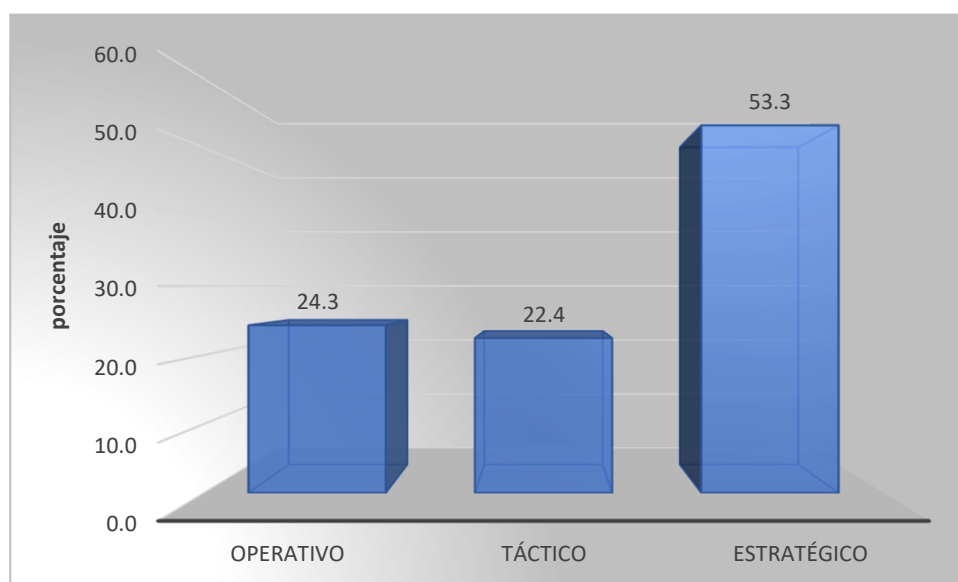
Tabla 44

Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023

	N	%
Operativo	26	24.3
Táctico	24	22.4
Estratégico	57	53.3
Total	107	100.0

Figura 41

Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023



Interpretación: En la figura 41 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que el nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023, es el nivel estratégico, el 24.3% considera que el nivel operativo, y el 22.4% considera que el táctico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que es el nivel estratégico el que obtiene el servidor público de GERCETUR luego de las capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar, que permiten generar estrategias para promover la oferta exportable en la región Cusco.

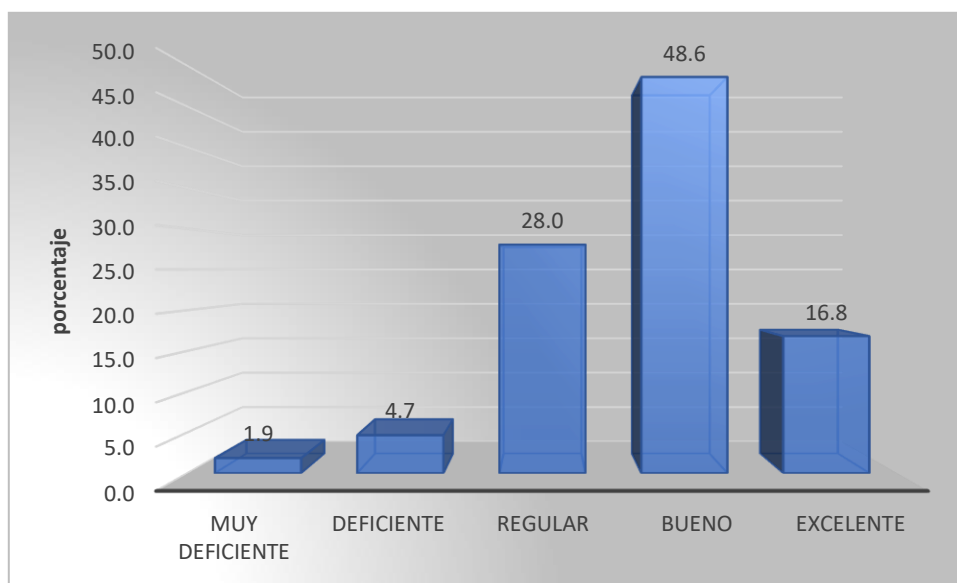
Tabla 45

Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior.

	N	%
Muy deficiente	2	1.9
Deficiente	5	4.7
Regular	30	28.0
Bueno	52	48.6
Excelente	18	16.8
Total	107	100.0

Figura 42

Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 42 se evidencia que, de la población total encuestada, el 48.6% considera que el nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior será bueno, el 28% considera que será regular, el 16.8% considera que será excelente, el 4.7% considera que será deficiente, y el 1.9% considera que será muy deficiente; lo que permite inferir que la mayoría de la población total encuestada considera que el servicio brindado por el servidor público en la GERCETUR a los usuarios de dicha entidad será bueno, posterior a las capacitaciones en comercio exterior.

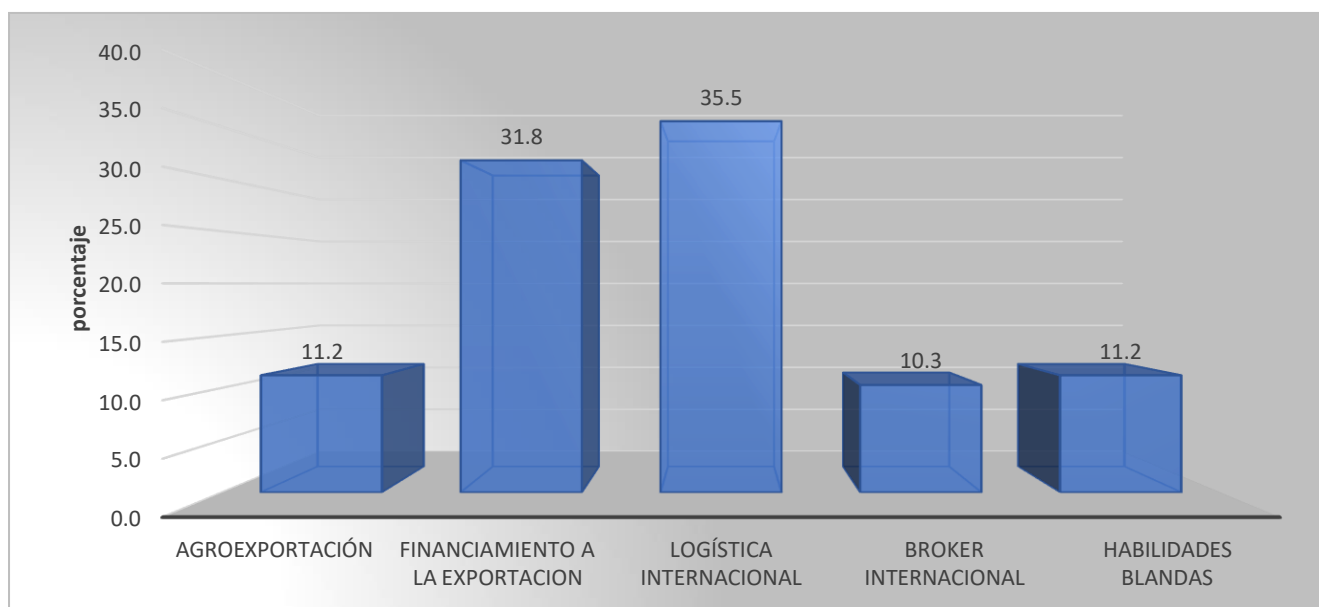
Tabla 46

Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor público.

	N	%
Agroexportación	12	11.2
Financiamiento a la exportación	34	31.8
Logística internacional	38	35.5
Broker internacional	11	10.3
Habilidades blandas	12	11.2
Total	107	100.0

Figura 43

Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor público.



Interpretación: En la figura 43 se evidencia que, de la población total encuestada, el 35.5% considera que el tema importante para la capacitación al servidor público es la logística internacional, el 31.8% considera que el financiamiento a la exportación, el 11.2% considera que agroexportación, otro 11.2% considera que habilidades blandas y el 10.3% considera que brokeraje internacional; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los temas más importantes en la capacitación al servidor público de GERCETUR son logística internacional y financiamiento a la exportación.

4.2. Resultados inferenciales

Prueba de Normalidad

Según la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov ($n > 30$) los datos de la referentes a Oferta Exportable con $p = 0.029 < 0.05$ y la capacitación con $p = 0.001 < 0.05$, del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, no presentan normalidad por lo que se utilizará la estadística no paramétrica de correlación de Spearman, para el contraste de hipótesis (variables ordinales).

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		Oferta exportable	Capacitación
N		107	107
Parámetros normales ^a , b	Media	2,9168	3,0355
	Desv. Desviación	,42791	,41624
	Máximas diferencias extremas		
	Absoluto	,091	,120
	Positivo	,086	,095
	Negativo	-,091	-,120
Estadístico de prueba		,091	,120
Sig. asintótica(bilateral)		,029 ^c	,001 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

Resultado respecto al Objetivo General

Hipótesis General

Ho: No existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 47

Relación de la Oferta Exportable con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Oferta exportable	Capacitación
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coeficiente	1,000
		decorrelación	,541**
		Sig. (bilateral)	.
	N	107	107
	Capacitación	Coeficiente	,541**
		decorrelación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
	N	107	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 54.1%.

Resultado respecto a los Objetivos Específicos

Hipótesis específica 1

Ho: No existe relación entre la Capacidad Física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad Física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 48

Relación de la Capacidad Física con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Capacidad física	Capacitación
Rho de Spearman	Capacidad física	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,493 **
		N	107
Capacitación	Capacitación	Coeficiente de correlación	,493 **
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 49.3%.

Hipótesis específica 2

Ho: No existe relación entre la Capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

Tabla 49

Relación de la Capacidad económica con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Provincia de Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Capacidad económica	Capacitación
Rho de Spearman	de Capacidad económica	Coeficiente de correlación	de 1,000 ,320**
		Sig. (bilateral)	. ,001
		N	107 107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de ,320** 1,000
		Sig. (bilateral)	,001 .
		N	107 107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 32%.

Hipótesis específica 3

Ho: No existe relación entre la Capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 50

Relación de la Capacidad financiera con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones		Capacidad financiera	Capacitación
Rho Spearman	de Capacidad financiera	Coeficiente de correlación	de	1,000	,300**
		Sig. (bilateral)		.	,002
		N		107	107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de	,300**	1,000
		Sig. (bilateral)		,002	.
		N		107	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%.

Hipótesis específica 4

Ho: No existe relación entre la Capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 51

Relación de la Capacidad de gestión con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

			Correlaciones	
			Capacidad de gestión	Capacitación
Rho Spearman	de Capacidad de gestión	Coeficiente de correlación	de 1,000	,477**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	107	107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de ,477**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	107	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 47.7%.

V. DISCUSIÓN

Con el desarrollo del presente trabajo de investigación se logró identificar la importancia de la capacitación del servidor público para el progreso de las actividades específicas propias de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, en relación al desarrollo de la Oferta exportable de la Región Cusco; en primer lugar, el fomento de los conocimientos de las regulaciones y políticas comerciales ayudaran a que los servidores públicos proporcionen información precisa y actualizada, a los usuarios productores interesados en exportar, además pueden asesorar sobre los requisitos legales, aduaneros, arancelarios, y sanitarios que deben cumplirse para ingresar a mercados extranjeros; también la participación de dichos agentes en experiencias comerciales internacionales permitirá que puedan transmitir los conocimientos a los productores cusqueños y promover una cultura exportable sostenible en el tiempo.

La eficiencia y la agilidad en los procedimientos de comercio exterior pueden tener un impacto significativo en la competitividad de las empresas locales. Una capacitación adecuada en los aspectos de logística, aduanas y regulaciones comerciales internacionales permite a los servidores públicos brindar un mejor apoyo a las empresas locales en su acceso a mercados extranjeros y en la promoción de sus productos y servicios.

Se evidencio a través de los resultados estadísticos que, que la planta que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar a veces posee la capacidad para incrementar los pedidos requeridos para una posible exportación, así mismo mayoritariamente poseen tecnología para la promoción del producto, siendo muy pocos los que cuentan con tecnología para identificación de mercados. Sobre la dimensión capacidad económica, los socios productores poseen un nivel medio para solventar por sus propios recursos, los gastos de exportación; así como la capacidad para acceder a recursos de terceros en dicho proceso económico.

En relación a la dimensión capacidad financiera, se logró identificar que el tipo de financiamiento que mayoritariamente conocen los socios exportadores son los fondos concursales, y el tipo de cobranza internacional más conocido entre los socios exportadores es el pago por adelantado y la carta de crédito; sin embargo, aún existe un porcentaje de los socios productores que tiene un bajo nivel de

conocimiento de dichos temas, otorgando con menos frecuencia créditos al comprador internacional. Finalmente, sobre la dimensión capacidad de gestión se evidencio que los socios exportadores poseen un nivel regular en relación a los conocimientos en los procesos logísticos; debiendo mejorar la frecuencia en las capacitaciones a su talento humano, puesto que lo realizan de forma semestral; así como la comunicación adecuada de los objetivos y metas institucional que cambian de acuerdo al contexto.

La capacitación en comercio exterior de servidores públicos es esencial para promover un ambiente comercial eficiente, seguro y competitivo en el ámbito internacional. Los servidores públicos deben estar actualizados sobre estas regulaciones para garantizar que todas las transacciones cumplan con los requisitos legales y aduaneros, evitando así sanciones y conflictos comerciales. La capacitación les permitirá tomar decisiones informadas y asegurar que los acuerdos beneficien a todas las partes involucradas.

La capacitación del servidor público puede tener un impacto significativo en la oferta exportable de un país. Los servidores públicos desempeñan un papel fundamental en la facilitación del comercio internacional y en el desarrollo de políticas y estrategias que promuevan las exportaciones. Los servidores públicos capacitados están en una mejor posición para diseñar y promover programas de apoyo a los exportadores. Estos programas pueden incluir incentivos fiscales, asesoría técnica, acceso a financiamiento, y apoyo para la internacionalización de las empresas locales. Asimismo, la capacitación en innovación puede fomentar el desarrollo de productos y servicios novedosos y con mayor valor agregado, esto ayuda a las empresas a dirigir sus esfuerzos hacia mercados donde tienen mayores posibilidades de éxito y demanda para sus productos.

En resumen, la capacitación del servidor público en comercio exterior es esencial para promover y facilitar la oferta exportable en le región cusco, dado que el talento humano capacitado puede brindar apoyo y asesoramiento para el desarrollo de estrategias que le permitan a los productores contar con productos que constituyan un potencial exportador, en este sentido se creara una cadena de procesos que sean sostenibles en el tiempo y que promuevan el crecimiento

económico de determinadas organizaciones a través del apoyo de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía.

En este contexto, luego de realizar la presente investigación se puede inferir que el servidor público considera como importante la capacitación en comercio exterior, que le permitirá tener mejor manejo de las funciones específicas a desarrollar, así como de una mejor asesoría a los usuarios de GERCETUR, así mismo se evidencia que la oficina de Recursos Humanos y los subgerentes y directores de oficina participan con frecuencia en la decisión sobre los temas a capacitar en el Plan de Desarrollo de Personas; sin embargo dicha institución debe mejorar la frecuencia en las reuniones y reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en dicha entidad pública.

Por otro lado, el servidor público considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes o muy importantes para el desarrollo de las funciones cotidianas y la asesoría a los usuarios internos y externo; así mismo posterior a las capacitación recibidas el servidor público contara con mucho valor añadido, se debe mencionar a su vez que siendo importante la satisfacción de los servidores públicos sobre sus capacitaciones, ellos manifiestan que en su mayoría se encuentran satisfechos con ello, solicitando por su importancia el incremento de la frecuencia en los mismos.

Sobre la dimensión evaluación se puede inferir que el beneficio que obtienen los servidores públicos sobre las capacitaciones en comercio exterior es alto; siendo el nivel estratégico el que mejora el servidor público a través de dichas capacitaciones; sin embargo la población total encuestada manifiesta en su mayoría que los temas más importantes para ser capacitados y potenciar la oferta exportable en la región del Cusco, es el financiamiento a la exportación y la logística internacional.

En relación a las limitaciones de investigación, se debe señalar que un punto importante fue el acceso a la población a encuestar, dado que la muestra comprendía servidores públicos que laboran en GERCETUR y socios o representantes de diferentes sectores como artesanía, joyería, textilera, entre otros; se tuvo que programar una cita para la explicación del trabajo de investigación, respondiendo los cuestionarios virtuales a disposición de los tiempos de cada uno de ellos; generando así cierto retraso en el levantamiento de datos del presente

trabajo de investigación. Así mismo, al realizarse la búsqueda de antecedentes sobre oferta exportable y su relación con los servidores públicos, no se encontraron dichos estudios previos.

Por otro lado, en relación a la comparación con la literatura existente, se encontraron similitudes con López Porras, quien manifiesta que los productos orgánicos han cobrado bastante relevancia en el mercado, lo cual permite la diferenciación de los productos, englobando a textiles, cosméticos, extractos de plantas, entre otros. El presente trabajo de investigación también considera que el crecimiento del interés en los productos orgánicos está impulsado por una mayor conciencia sobre la importancia de cuidar el medio ambiente y nuestra salud. Esta estrategia implica hacer que el producto o servicio sea percibido como único o distintivo en comparación con los de la competencia; dicha estrategia debería ser impulsada por la Gerencia Regional de Comercio Exterior Turismo y Artesanía, a través de las asociaciones y gremios afiliados a sus servicios.

De la misma forma con Toala, Mendoza, Vines & Moreira a través de la tesis titulada "La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí", dado que en ambos trabajos de investigación se llegó a identificar que los gobiernos distritales y locales estaban buscando desplegar tácticas y estrategias que permitan la expansión de la cultura exportadora; como es el caso del Gobierno Regional del Cusco, quienes en los últimos 5 años viene haciendo participe al sector agroindustria del Salón de Cacao y Chocolate; y a su vez enviando a exportadores a misiones comerciales en Estados Unidos y Francia. Al expandirse a mercados extranjeros, una empresa puede reducir su dependencia de un solo mercado nacional y mitigar riesgos asociados con situaciones económicas o políticas locales. Al desarrollar estrategias efectivas para expandirse a mercados extranjeros, una empresa puede aprovechar diversas oportunidades y afrontar los desafíos con mayor éxito. Sin embargo, es importante llevar a cabo una planificación cuidadosa y considerar las características únicas de cada mercado objetivo para garantizar un proceso de internacionalización exitoso.

También se encontró una similitud con Yllescas, Espinoza y Vargas, a través de la Tesis titulada "Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas", ya que concluye que es importante que las organizaciones cambien sus

exportaciones básicas por exportaciones con valor agregado; para generar mayor atracción en el público objetivo y cumplir con las necesidades que tienen los mismos en un determinado nicho de mercado. A su vez, se tienen concordancias con Dávila y Díaz en la Tesis titulada “La aplicación de las tecnologías digitales y su relación con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de café de la Macrorregión Norte del Perú (2019-2021)”, pues en este se incide en la importancia de la tecnología digital, dado que a través del análisis de datos se generan indicadores que permiten medir las debilidades y aplicar estrategias para la mejor inserción de un determinado producto en el mercado extranjero.

Dar valor agregado en las exportaciones es fundamental para aumentar la competitividad y rentabilidad de los productos o servicios en los mercados internacionales. Agregar valor implica ofrecer características únicas, mejoras o beneficios adicionales a los productos o servicios que los diferencian de la competencia. En los mercados internacionales altamente competitivos, el valor agregado puede hacer que un producto o servicio se destaque entre la multitud. Al ofrecer características únicas o mejoradas, la empresa puede crear una ventaja competitiva que atraiga a los clientes y los motive a elegir sus productos sobre los de la competencia.

El valor agregado suele estar asociado con una mayor calidad y un nivel superior de servicio. Al brindar valor adicional, la empresa puede mejorar la percepción de calidad de sus productos o servicios en los mercados internacionales, lo que puede conducir a una mayor lealtad del cliente y a una reputación positiva. En conclusión, dar valor agregado en las exportaciones es esencial para lograr una posición competitiva en los mercados internacionales, aumentar la demanda, mejorar la percepción de calidad y obtener precios más altos. Al enfocarse en agregar valor a sus productos o servicios, una empresa puede fortalecer su presencia global y maximizar sus oportunidades de crecimiento y rentabilidad.

Por consiguiente, sobre las implicancias de estudio, se considera factible de que luego del perfeccionamiento del presente trabajo de investigación se desarrollen planes de exportación dirigidos a los diferentes sectores que requieran la asesoría de GERCETUR CUSCO, y para reducir el impacto y el largo proceso de conlleva, se sugiere la conformación de asociaciones para que en conjunto se

pueda generar sinergia en apoyo y organización. La generación de planes de exportación en el sector público es de gran importancia para impulsar el crecimiento económico del país y promover el desarrollo de las empresas locales en el mercado internacional.

Los planes de exportación promueven la participación activa de las empresas locales en el comercio internacional, lo que contribuye al aumento de las exportaciones y a una mayor integración económica con otros países. Esto puede generar un flujo constante de ingresos provenientes de las exportaciones y ayudar a equilibrar la balanza comercial. La dependencia excesiva de una sola industria o mercado puede hacer que una economía sea vulnerable a las fluctuaciones económicas internacionales. La diversificación a través de la exportación de diversos productos y servicios permite a un país mitigar riesgos y crear una economía más resiliente y equilibrada.

La exportación exitosa de productos y servicios impulsa el crecimiento de las empresas locales, lo que a su vez crea oportunidades de empleo y contribuye al desarrollo económico del país. Un aumento en la actividad exportadora puede generar empleo en diferentes sectores y mejorar el nivel de vida de la población. La exportación exitosa de productos y servicios de alta calidad puede mejorar la percepción internacional del país como un proveedor confiable y de excelencia. Esto puede ayudar a promover una imagen positiva del país en el extranjero y atraer más oportunidades de negocios e inversión.

En resumen, la generación de planes de exportación en el sector público es una herramienta valiosa para promover el desarrollo económico, fomentar el comercio internacional, crear empleo, diversificar la economía y mejorar la competitividad del país en el mercado global. Estos planes proporcionan una guía estratégica para impulsar el crecimiento de las empresas locales y aprovechar las oportunidades comerciales en el ámbito internacional.

VI. CONCLUSIONES

PRIMERO: Que, la variable oferta exportable y la variable capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco del año 2023, evidencian que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 54.1%. Dichas variables se relacionan, de forma que la Oferta exportable de la región cusco incrementara a razón de que la capacitación del servidor público mejore, brindando un servicio más especializado y eficaz a las asociaciones y gremios que hacen uso de sus servicios; brindando asesoría y seguimiento continuo en sus operaciones.

SEGUNDO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 49.3%. Por lo que, la dimensión capacidad física en las asociaciones y gremios incrementa y mejora, a razón de la orientación e información que brinda el servidor público de GERCETUR para el acceso a recursos de terceros o la gestión de los mismos en sus procesos productivos.

TERCERO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%. En consecuencia, la dimensión capacidad económica, tiene relación con la capacitación del servidor público porque permite que los servidores públicos guíen

en una consultoría a los socios y gremios productores en la región del cusco sobre el acceso a financiamiento, y sobre las formas existentes y aplicación de cobranza internacional, mejorando de esta forma sus procesos logísticos.

CUARTO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%. De esta forma la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de GERCETUR al promover la cultura exportable de las asociaciones y gremios exportadores de la región del Cusco, haciendo incidencia a su vez el conocimiento de sus capacidades y debilidades para la aplicación de estrategias, en relación a la materia financiera.

QUINTO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 47.7%. En consecuencia, la dimensión capacidad de gestión se relación la capacitación del servidor público de GERCETUR, de forma que son los servidores públicos quienes inciden a través de las reuniones en mesas técnicas en los socios y gremios para la puesta en marcha de planes de desarrollo de exportación, en los que consignen puntos importantes como logística internacional, comercio exterior, marketing internacional, entre otros.

VII. RECOMENDACIONES

PRIMERO: Que, con base a los resultados estadísticos obtenidos sobre la oferta exportable en la región del Cusco y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; se recomienda gestionar de mejor manera el Plan de Desarrollo de Personas, ya que dicha institución las gestiona anualmente, generando un desfase en la información actual para mejorar el desarrollo de las actividades cotidianas del talento humano. Es importante también que la institución a través de la diferentes oficinas y sugerencias articula alianzas estratégicas con diferentes instituciones públicas que brinden asesoría directa y continua a los socios exportadores y productores de la región Cusco, quien muestran potencial exportador. La capacitación del servidor público en comercio exterior contribuirá a mejorar la eficiencia y transparencia en los procedimientos relacionados con la promoción de la oferta exportable. Un personal capacitado puede agilizar los procesos de trámite aduanero, simplificar los procedimientos administrativos y asegurar un trato justo y equitativo para todas las partes involucradas, Esto ayudara a reducir la burocracia, facilitar el comercio internacional y mejorar el clima de negocios.

SEGUNDO: En relación a la capacidad física y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; la tecnología desempeña un papel esencial en el proceso de exportación y se ha vuelto cada vez más relevante en la era digital y globalizada, por lo que se recomienda mejorar la asesoría a los usuarios, productores, textileros, asociaciones, artesanos que son el público objetivo de dicha institución, en relación a la tecnología para la identificación de mercados, dado que permitirá la eficiencia y la mejor aplicación de campañas comerciales. También es necesaria la capacitación en formas para incorporar nueva tecnología, necesaria para mejorar los procesos de producción y optimizar el tiempo, reduciendo las mermas o errores, así mismo facilita la comunicación instantánea y en tiempo real con clientes, socios comerciales y proveedores en diferentes partes del mundo. Correo electrónico, videoconferencias, aplicaciones de mensajería y plataformas de colaboración en línea permiten mantener una comunicación efectiva y fluida, loque resulta esencial para la coordinación y negociación en el comercio internacional. La incorporación de tecnología en las organizaciones exportadoras

de la región cusco permitirá la creación de tiendas en línea, la gestión de pagos internacionales y la logística de envíos de manera más eficiente.

TERCERO: En relación a la capacidad económica y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; exportar implica enfrentar una serie de costos y riesgos adicionales, como la preparación de productos para el mercado internacional, los gastos de marketing, la logística y los plazos de pago más largos. El financiamiento público puede proporcionar fondos adicionales o líneas de crédito con tasas de interés favorables que ayuden a superar estas barreras financieras y permitan a las empresas luchar en el mercado global, por lo que se recomienda la articulación de alianzas estratégicas para participa en concursos de financiación de proyectos públicos como PAI y PROINNOVATE, que ofrecen hasta un 80% de financiación según la categoría. Por otro lado, también es importante educar a todos los accionistas sobre los problemas de financiación antes y después del envío.

CUARTO: En relación a la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; conocer el financiamiento a la exportación es de vital importancia tanto para las empresas exportadoras como para los gobiernos y economías en general por lo que se recomienda el seguimiento técnico sobre el conocimiento en financiamiento a la exportación y logística exportadora a los socios exportadores o que quieran incursionar en dicho proceso económico; así mismo comunicar otros tipos de cobranza internacional y gestionar las diferentes formas de pago que están prestas al tipo de negocio del usuario; sin este apoyo financiero, muchas empresas, especialmente las pequeñas y medianas, podrían verse limitadas en su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento en el extranjero.

QUINTO: En relación a la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; es importante que las organizaciones cuenten con un personal especializado en terminología y conocimientos de comercio exterior que les pueda guiar para una futura exportación. Asu vez, los funcionarios tienen la responsabilidad de diseñar, implementar y supervisar políticas y programas que fomenten y regulen el comercio exterior, por lo que contar con servidores públicos especializados en brokeraje internacional, permitirá impulsar la Oferta exportable de la Región Cusco. Incrementar las plazas para practicantes universitarios para

realizar investigaciones relacionados a logística exportadora. Así mismo, se sugiere que los servidores públicos a través de su conocimiento y habilidades, puedan participar en ferias comerciales internacionales, misiones comerciales y otros eventos para promover las exportaciones cusqueñas. El conocimiento en comercio exterior es esencial para comprender las posiciones de otras naciones y defender los intereses de su país en la búsqueda de acuerdos comerciales mutuamente beneficiosos. Por otro lado, se sugiere capacitar a los productores en generar un valor agregado en el producto final, ya sea en calidad, experiencia, o cuidado del medio ambiente.

REFERENCIAS

- Aguirre Gonzales, L. G., & Olivares Zarate, T. S. (2020). *Elementos de la oferta exportable que influyeron en el incremento de la internacionalización de las empresas exportadoras de palta Hass hacia China durante los años 2014 al 2018*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/651667/Aguirre_GL.pdf?sequence=3
- Alomoto Ushiña, E. D., & Huaca Tirira, J. T. (2019). *Análisis comparativo de la Oferta Exportable de Aguacate en la CAN hacia España - Unión Europea*. Universidad de las Fuerzas Armadas, Sangolquí, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/20818/T-ESPE-039787.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Angulo Sanchez, L. (2016). LA Gestión efectiva del capital de trabajo en las empresas. *Revista Universidad y Sociedad*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2218-36202016000400006&script=sci_arttext&tlng=en
- Arias Gonzales, J. L. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Obtenido de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Arias-Covinos-Dise%C3%B1o_y_metodologia_de_la_investigacion.pdf
- Arias, C. A. (s.f.). *La gestión de la calidad: Conceptos básicos*. Obtenido de Desarrollo histórico, filosofía y definición de la calidad: <http://webs.ucm.es/centros/cont/descargas/documento10123.pdf>
- Asadzadeh, A., Kekete, A., k, hazai, B., Moghadas, M., Zebardast, E., . . . Kotter, T. (09 de Mayo de 2023). Capacitating urban governance and planning systems to drive transformative resilience. *Sustainable Cities and Society*, 11.
- Autoridad nacional del servicio civil . (30 de Enero de 2023). *Gestión de la Capacitación*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/servir/campa%C3%B1as/4834-gestion-de-la-capacitacion-gdc>

Autoridad Nacional del Servicio Civil. (26 de Diciembre de 2017). *Gestion de la Capacitacion* . Obtenido de Guia para evaluar la capacitacion a nivel de aplicacion:

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3028349/Gu%C3%ADa%20de%20Evaluaci%C3%B3n%20de%20la%20Capacitaci%C3%B3n%20a%20nivel%20de%20aplicaci%C3%B3n%20en%20entidades%20p%C3%ABlicas..pdf>

Avila Morales, H., Palumbo Pinto, G. B., De la Cruz Rios, H. A., & Ogoqui Auqui, J. A. (2022). Toma de decisiones estrategicas en la Gestion Publica para el desarrollo social. *Revista Venezolana de Gerencia*, 10-11. Obtenido de <https://produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/38088/42078>

Botero Prada, W. T., & Pinilla Melo, N. (2018). *Oportunidades para la diversificacion de la Oferta exportable Colombiana en el marco del TLC vigente con Corea del Sur*. Universidad de La Salle, Bogota . Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1213&context=finanzas_comercio

Bunge, Mario. (2018). Prólogo de Mario Bunge. En D. Raynaud, *¿Qué es la tecnología?* Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56224230/tech_cubierta_int-libre.pdf?1522745984=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DQue_es_la_tecnologia_2018.pdf&Expires=1684194761&Signature=SBZ~xW6u2a8rHoYN1oxwMWEkzBDtbt4mS7XKvJGKqfMF4yklWwa2webzBcV

Burney, R. B., Liang James, H., & Wang, H. (2021). Working capital management and CEO age. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 04. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/305624/1-s2.0-S2214635021X00020/1-s2.0-S221463502100040X/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEGoaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQCB2u3pIA833ubEBP6jpN9f0HqicyCCOKfvn3m7xyAg%2FglgRQ199imNxx8XxaEKGIC2qOanE7gXy8dl3Cg7i5RiQP>

- Chargerben Salinas, L. E., Yagual Velasteguí, A. M., & Hidalgo Arriaga, J. X. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Revista*.
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación. (2017). *Plan de Negocio Exportador*. Lima, Perú. Recuperado el 08 de Septiembre de 2020, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/rutaexportadora/09-RE-PROGRAMA-PLANEX.pdf>
- Coral Rojas, Y. E., Melo Mosquera, G. O., Agredo Madroñero, D. A., & Moncayo Rosero, J. K. (2021). *Oferta exportable del cacao del departamento de Nariño*. Universidad de Nariño, Nariño, Colombia. Obtenido de [file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Dialnet-OfertaExportableDelCacaoDelDepartamentoDeNarino201-7715316%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Dialnet-OfertaExportableDelCacaoDelDepartamentoDeNarino201-7715316%20(2).pdf)
- Cusolito, A. P., Darova, O., & McKenzie, D. (2023). Capacity building as a route to export market expansion: A six-country experiment in the Western Balkans. *Journal Pre-proof*, 26. Obtenido de https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022199623000806?ref=pdf_download&fr=RR-2&rr=7e4d0e727fa84ff5
- Davila Villalobos, M. B., & Diaz Herrera, N. F. (2022). *La aplicacion de las tecnologias digitales y su relacion con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de cafe de la Macroregion Norte del Peru (2019-2021)*. Recuperado el 24 de Abril de 2023, de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/D%C3%A1vila_VM.pdf
- Davila Villalobos, M. B., & Diaz Herrera, N. F. (2022). *La aplicacion de las tecnologias digitales y su relacion con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de cafe de la Macroregion Norte del Peru (2019-2021)*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Recuperado el 24 de Abril de 2023, de file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/D%C3%A1vila_VM.pdf
- Delgado G., J. (2020). *Determinacion del potencial de oferta exportable frente a una eventual adhesión de Ecuador a la Alianza del Pacífico*. Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Quito, Ecuador. Obtenido de

http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/17976/Disertacion%20Jos%c3%a9%20Francisco%20Delgado%20Gal%c3%a1rraga_Versi%c3%b3nFinal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Dosoglu-Guner, B. (2000). Can organizational behavior explain the export intention of firms? The effects of organizational culture and ownership type.

International Business Review, 15. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271686/1-s2.0-S0969593100X00340/1-s2.0-S0969593100000408/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDoaCXVzLWVhc3QtMSJIMEYCIQCNKVI41JzMQC1b%2FMpJ02xRVQvh4ol%2B7wWBgHvzezDVFQIhANeB2Cz1btGIZKDJlgx9iEnW6hiAJSW9psM3qnYj>

Du, W., Fang, G., Tiantin, G., & Jiang, W. (17 de Junio de 2023). Public credit institutions, export activities, and global value chain participation: Evidence from China's credit demonstration city construction program. *Economic Modelling*, 02. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271681/1-s2.0-S0264999323X00078/1-s2.0-S0264999323002213/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEGcaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIHMYx2i8cDCxPu95by1GB1ypBNe4uj6ldqpjSwWrA0i%2BAiEAwK2mTZKE8Nu3Yaf9Co%2BSF%2B4stp1BpqReuYXo%2>

Escuela Nacional de Administracion Publica. (20 de Marzo de 2023). *Gestion de la capacitacion para entidades publicas*. Obtenido de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3027901/Pautas%20para%20la%20conformaci%C3%B3n%20del%20CPC.pdf>

Garcia Arancibia, R., Depetris Guiget, E., Vicentin Masaro, J., & Rossini, G. (2013). *Factores determinantes de la Oferta Exportadora Láctea Santafesina*. Instituto de Economía Aplicada Litoral (IECAL), Santa Fe, Argentina. Obtenido de <file:///C:/Users/LENOVO/Downloads/Dialnet-FactoresDeterminantesDeLaOfertaExportadoraLacteaSa-4650337.pdf>

Garcia Cartagena,, X. (2017). *Oferta exportable de productos priorizados y desarrollo sostenible - Cusco 2017*. Universidad Peruana Austral del Cusco,

Cusco. Obtenido de
<http://repositorio.uaustral.edu.pe/bitstream/handle/UAUSTRAL/33/2017%20ECONOMIA%20-%20GARCIA%20CARTAGENA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gobierno del Perú. (Julio de 2006). *PENX 2003 - 2013*. Obtenido de Plan Maestro de Cultura Exportadora: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/5Plan_Cultura_Exportadora/Plan_Maestro_Cultura_Exportadora.pdf

Heriqbaldi, U., Esquivias, M. A., Samudro, B. R., & Widodo, W. (2023). Do National Export Promotion Programs in Indonesia support. *Heliyon*, 15. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/313379/1-s2.0-S2405844023X00073/1-s2.0-S2405844023041257/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDkaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCICxND0YG%2FhPtayeZhBZe7RT5eCh3RWBWrJ7LR%2FpQXXJ0AiEAukmDTX8LJIThX Cggxeyp371VjCo%2BUIZF9P9GWn>

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta edición*. México: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Kaiser, U., Sofka, W., & Grimpe, C. (27 de Mayo de 2023). Creating marketing innovation abroad: The value of marketing professionals in foreign MNC subsidiaries. *Industrial Marketing Management*, 13. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271714/1-s2.0-S0019850123X00042/1-s2.0-S0019850123000792/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDoaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQDjU0Y5sAR4%2FgnFqVFehQmh%2BbgBaea0irNFD73o7IXGbwlgJSRhb%2BFVYfSq JoSeLqulgkacckjHAVRuKsovgX>

Keates, N., Burka, J., & Giwa, L. (2021). Current Challenges in surgical training - the trainee's perspective. *Surgical education and training*, 1. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/273572/1-s2.0-S0263931921X00129/1-s2.0-S0263931921002027/main.pdf?X-Amz-Security->

Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDgaCXVzLWVhc3QtMSJGMEQCIGSxdQuCqX
OLymDZcQzyXseCvzLJo2oHAfuaR0K%2F4G1aAiAdyfp41Cqb5VgbyeCTG
WXnwnfvmzCyXwFUqKcwMMdKfi

Lawrance, G. (2007). *Principios de administración financiera* (Decimoprimer edición ed.). (M. A. Sánchez Carrión, Trad.) México.

Lopez Porras, K. (2011). *El mercado de productos organicos: oportunidades de diversificacion y diferenciacion para la oferta exportable costarricense*. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica - Direccion de Inteligencia Comercial. Obtenido de https://www.tec.ac.cr/sites/default/files/media/doc/el_mercado_de_productos_organicos_0.pdf

Malik, T. H., Xiang, T., & Huo, C. (Noviembre de 2020). The transformation of national patents for high-technology exports: Moderating effects of national cultures. *International Business Review* , 10. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271686/1-s2.0-S0969593120X00072/1-s2.0-S0969593120301207/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDoaCXVzLWVhc3QtMSJIMEYCIQCNKVI41JzMQC1b%2FMpJ02xRVQvh4ol%2B7wWBgHvzezDVFQIhANeB2Cz1btGIZK Djl9iEnW6hiAJSW9psM3qnYj>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Agosto de 2022). *PERÚ: Recuperacion Post-Covid y la coyuntura global* . Obtenido de https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/ppt_peru_-_recuperacion_post_covid-can.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). *El ABC del comercio exterior*. Recuperado el 27 de Abril de 2020, de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf

Ministerio de educacion. (2016). *Curriculo de la educacion basica*. Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/curriculo/pdf/curriculo-nacional-2016-2.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo . (Enero de 2018). *Los Costos Logísticos en el Perú*. Obtenido de https://www.comexperu.org.pe/upload/seminars/foro/seminario_11042018/Presentacion%20del%20Sr.%20Francisco%20Ruiz.pptx

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Enero de 2013). *El ABC del Comercio Exterior*. Recuperado el 24 de Abril de 2023, de Guía práctica del Exportador - volumen III: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (Enero de 2020). *Plan Estratégico Nacional Exportador 2025*. Obtenido de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (02 de Julio de 2023). *Dirección General de Facilitación del Comercio Exterior*. Obtenido de Financiamiento de Comercio Exterior: <https://www.gob.pe/7688-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-financiamiento-de-comercio-exterior>

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego . (s.f.). *Oferta exportable* . Recuperado el 05 de 05 de 2023, de <https://www.midagri.gob.pe/portal/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

Mondragón, V. (07 de Abril de 2017). ¿Mi empresa tiene potencial exportador? *Diario del Exportador*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2020, de <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/en-que-consiste-el-potencial-exportador.html#!/tcmbck>

Nordin, F., & Ravald, A. (28 de Marzo de 2023). The making of marketing decisions in modern marketing environments . *Journal of business Research*, 04. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271680/1-s2.0-S0148296323X00046/1-s2.0-S0148296323002308/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDoaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIC1UsELjUTF>

L%2B%2BTgn27Y5VumBl68%2FOS%2FweAAYIngImalAiEA5GNDi%2FZ
GAT20yt8NikQ1RBGF49PwJqE%2B

Oh, J.-H., & Johnston, W. J. (14 de Noviembre de 2022). New evaluation metric for measuring sales training effectiveness . *Journal of Business Research* , 03. Obtenido de [https://pdf.sciencedirectassets.com/271680/1-s2.0-S0148296322X00167/1-s2.0-S0148296322009237/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEJP%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2FwEaCXVzLWVhc3QtMSJIMEYCIQDqFk%2BFMX%2FE7Cf09SWsngSvnjWu60tZrtuoMiSdc7SzMwlhAl3wk6L%](https://pdf.sciencedirectassets.com/271680/1-s2.0-S0148296322X00167/1-s2.0-S0148296322009237/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEJP%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2FwEaCXVzLWVhc3QtMSJIMEYCIQDqFk%2BFMX%2FE7Cf09SWsngSvnjWu60tZrtuoMiSdc7SzMwlhAl3wk6L%2F)

Pedro Morales. (25 de Marzo de 2012). *Tipos de variables y sus implicaciones en el diseño de una investigación* . Obtenido de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25732w/morales.pdf>

PromPerú. (Noviembre de 2013). *Guía financiera para empresas exportadoras*. Obtenido de Tomo I. Guía práctica para entender los productos de comercio exterior <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/468506723rad9D675.pdf> bancarios:

Research, J. o., Zhang, J., & Chen, X. Z. (19 de Mayo de 2023). A perspective of government investment and enterprise innovation: Marketization of business environment. *Journal of Business Research*, 07. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271680/1-s2.0-S0148296323X0006X/1-s2.0-S0148296323002837/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEGEaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQDe1N%2B7D9%2B8wFjkEytEWuR1p29ICRF0coyHtdhe54aGHwlgFEtl0S55FH90csvVNoSSaWxewOh521hM3XQT0ItD>

Ríos, M. (13 de Marzo de 2018). Perú se ubica entre los tres principales exportadores con mayor crecimiento del mundo. *Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/peru-ubica-tres-principales-exportadores-mayor-crecimiento-mundo-229239-noticia/>

Riquelme, M. (08 de Julio de 2019). *Web y empresas*. Obtenido de [¿Cuáles Son Los Objetivos De La Administración De Empresas?:](https://www.youtube.com/watch?v=...)

Yulong Wang, Y. (2023). Corporate diversification, investment efficiency and the business cycle. *Journal of Corporate Finance*, 31. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/271687/1-s2.0-S0929119922X00072/1-s2.0-S0929119923000020/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEGMaCXVzLWVhc3QtMSJIMEYCIQCzI1dAjdipwts32N0qy20yVNdw5UTzehlGPCBjVVhR0QIhANpGeFIhUaugcHrXVMvb9gzhKYeHrR3t3R4eI%2B4PX9>

ANEXOS

ANEXO 1. Tabla de operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
Oferta exportable	<p>Según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) menciona sobre la Oferta Exportable:</p> <p>El tener una oferta exportable no solo significa,</p> <p>como muchos piensan, que se debe contar con los volúmenes solicitados por el importador o con un producto acorde con las exigencias del mercado de destino, sino que implica mucho más. Las empresas deben contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionadas:</p> <p>Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión.</p>	<p>Según el Ministerio de mucho más. Las empresas deben contar con cuatro componentes que se encuentran interrelacionadas:</p> <p>Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión.</p>	Capacidad física	Procesos productivos	Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto Nunca/ Casi nunca/ A veces/ Casi siempre/ Siempre
				Tecnología	Para identificación de mercados/ para promoción del producto/ para ventas internacionales/ para gestión internacional
					Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto
				Estándar de calidad	Nunca/ Casi nunca/ A veces/ Casi siempre/ Siempre
					Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto
				Capacidad económica	Capital de trabajo
			Recursos de terceros en inversiones		
			Capacidad financiera	Financiamiento	Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto
				Otorga créditos al comprador	Pago por adelantado/ Carta de crédito/ Remesa documentaria/ Cuenta abierta/ Ninguno
			Capacidad de gestión	Cultura exportable	Poco/ Regular/ Bueno/ Muy bueno/ Excelente
				Objetivos claros	Mensual/ Trimestral/ Semestral/ Anual
					Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto
Conocimiento de capacidades y debilidades	Operativo/ Táctico/ Estratégico				

Capacitación del Servidor Publico	Según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona: Es un proceso que busca la mejora del desempeño de los servidores, a través del cierre de brechas o desarrollo de conocimientos o habilidades, que estén estrictamente relacionadas al perfil del puesto del servidor y/o a los objetivos estratégicos de la entidad. Comprende un ciclo de tres etapas: Planificación, ejecución y evaluación.	Según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona: Comprende un ciclo de tres etapas: Planificación, ejecución y evaluación.	Planificación	Conformación del Comité de planificación de la capacitación	Semanal/ Mensual/ Trimestral/ Semestral/ Anual	
				Sensibilización sobre la importancia de la capacitación	Nada importante/ Poco importante/ Importante/ Muy importante/ Demasiado importante	
				Desarrollo del diagnóstico de necesidades de capacitación	Empírico/ Técnico/ Científico	
					Mensual/ Trimestral/ Semestral/ Anual	
			Elaboración del plan de desarrollo de las personas	Información/ Consulta/ Decisión/ Control/ Gestión		
			Ejecución	Acciones previas a la capacitación	Nada importante/ Poco importante/ Importante/ Muy importante/ Demasiado importante	
					Virtual/ Semipresencial/ Presencial	
				Acciones durante la capacitación	Semanal/ Mensual/ Trimestral/ Semestral/ Anual	
					Intrínseca/ Extrínseca/ Trascendente	
			Acciones después de la capacitación		Nada valor añadido/ Poco valor añadido/ Medio valor añadido/ Mucho valor añadido/ Alto valor añadido	
					Malo/ Regular/ Bueno/ Muy bueno/ Excelente	
				Modificaciones del PDP	Completamente insatisfechos/ Insatisfechos/ Neutrales/ Satisfechos/ Completamente satisfechos	
			Evaluación	Evaluación de reacción		Beneficio bajo/ Beneficio intermedio/ Beneficio alto
						Muy bajo/ Bajo/ Medio/ Alto/ Muy alto
				Evaluación de aprendizaje	Operativo/ Táctico/ Estratégico	
				Evaluación de aplicación		Muy deficiente/ Deficiente/ Regular/ Bueno/Excelente
	Agroexportación/ Financiamiento a la exportación/ Logística internacional/ Broker internacional/ Habilidades blandas					

ANEXO 2. Instrumentos de recolección de datos

CUESTIONARIO

UNIVERSIDAD PRIVADA CESAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRIA EN GESTION PUBLICA

CUESTIONARIO APLICADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES DE ARTESANOS, TEXTILEROS Y AGROINDUSTRIAS; Y A LOS SERVIDORES PUBLICOS QUE LABORAN EN LA GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANIA, CUSCO, 2023.

Objetivo: El objetivo de la encuesta es obtener información de los representantes de las asociaciones de artesanos, textileros y agroindustrias; y de los servidores públicos que laboran en la gerencia regional de comercio exterior, turismo y artesanía, cusco, 2023; para la toma de decisiones y aplicaciones de estrategias, que promuevan el incremento de la Oferta Exportable en la Región del Cusco.

A continuación, se presenta una serie de preguntas. Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la alternativa con la que usted este de acuerdo, marcando una "X".

1. Sexo: M() F()

2. Rango de edad:

21- 30 años

31- 40 años

41- 50 años

Más de 50 años

Variable x: Oferta exportable

Dimensión 1: Capacidad física							
1	Procesos productivos	1. ¿Qué nivel de eficiencia en los procesos productivos considera usted, que evidencian los exportadores?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
2		2. ¿La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
3	Tecnología	3. ¿Qué tipo de tecnología posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar?	Tecnología para identificación de mercados	Tecnología para promoción del producto	Tecnología para ventas internacionales	Tecnología para gestión internacional	Ninguna de las anteriores
4		4. ¿Qué nivel adquisitivo considera usted que los exportadores poseen para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
5	Estándar de calidad	5. ¿Con que frecuencia las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
6		6. ¿Cuál es el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional, es?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Dimensión 2: Capacidad económica							

7	Capital de trabajo	7. ¿Qué nivel considera usted que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
8	Recursos de terceros en inversiones	8. ¿La capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación?	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
Dimensión 3: Capacidad financiera							
9	Financiamiento	9. ¿Qué nivel de conocimiento posee los socios sobre el acceso a financiamiento?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
10		10. ¿Qué tipos de financiamiento conoce el socio?	Pre y post embarque	Sepymex y pymex	Factoring	Forfaiting	Fondos concursables
11	Otorga créditos al comprador	11. ¿Con que frecuencia las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
12		12. ¿Con que frecuencia las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional?	Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
13		13. ¿Qué tipos de cobranza internacional aplica y conoce el socio?	Pago por adelantado	Carta de crédito	Remesa documentaria	Cuenta abierta	Ninguno
Dimensión 4: Capacidad de gestión							

14		14. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación?	Poco	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
15	Cultura exportable	15. ¿Con que frecuencia los socios, desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones?	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	
16		16. ¿Con que frecuencia considera usted que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional?	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	
17		17. ¿Con que frecuencia los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas?	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	
18	Objetivos claros	18. ¿Qué nivel de claridad considera usted que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
19	Conocimiento de capacidades y debilidades	19. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones?	Operativo	Táctico	Estratégico		

Variable y: Capacidad del Servidor publico

Dimensión 1: Planificación							
20	Conformación del comité de planificación de la capacitación	20. ¿Con que frecuencia se reúne el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
21		21. ¿Con que frecuencia se reconforma el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
22	Sensibilización sobre la importancia de la capacitación	22. ¿En qué nivel de importancia califica usted las capacitaciones específicas en comercio exterior?	Nada importante	Poco importante	Importante	Muy importante	Demasiado importante
23		23. ¿Qué nivel de funciones a desarrollar cree usted que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior?	Funciones sustantivas	Funciones de administración	Funciones directivas	Funciones de soporte o complemento	
24	Desarrollo del diagnóstico de necesidades de capacitación	24. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones?	Empírico	Técnico	Científico		
25		25. ¿Con que frecuencias los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior?	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	

26	Elaboración del plan de desarrollo de personas	26. ¿En qué nivel de participación la Oficina de Recursos Humanos tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	Información	Consulta	Decisión	Control	Gestión
27		27. ¿En qué nivel de participación los Subgerentes tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	Información	Consulta	Decisión	Control	Gestión
Dimensión 2: Ejecución							
28	Acciones previas a la capacitación	28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior?	Nada importante	Poco importante	Medio importante	Importante	Muy importante
29		29. ¿Qué tipo de capacitación considera más eficaz para el servidor público?	Virtual	Semipresencial	Presencial		
30	Acciones durante la capacitación	30. ¿Con que nivel de frecuencia considera usted, que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023?	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual

31		31. ¿Qué tipo de motivación incentivan al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones?	Intrínseca	Extrínseca	Trascendente		
32	Acciones después de la capacitación	32. ¿Luego de las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, que nivel de valor agregado considera usted que le otorga al servidor público?	Nada valor añadido	Poco valor añadido	Medio valor añadido	Mucho valor añadido	Alto valor añadido
33		33. ¿Cuál es la percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	Malo	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
34	Modificaciones del PDP	34. ¿Qué nivel de satisfacción considera usted que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	Completamente insatisfechos	Insatisfechos	Neutrales	Satisfechos	Completamente satisfechos
Dimensión 3: Evaluación							
35	Evaluación de reacción	35. ¿Qué nivel de beneficio cree usted que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para	Beneficio bajo	Beneficio intermedio	Beneficio alto		

		desempeñar sus actividades diarias?					
36		36. ¿Qué nivel de seguridad considera usted que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas?	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
37	Evaluación de aprendizaje	37. ¿Qué nivel de aprendizaje considera usted que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023?	Operativo	Táctico	Estratégico		
38	Evaluación de aplicación	38. ¿Qué nivel de servicio cree usted que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior?	Muy deficiente	Deficiente	Regular	Bueno	Excelente
39		39. ¿Qué tema considera más importante el servidor público para ser capacitado	Agroexportación	Financiamiento a la exportación	Logística internacional	Bróker internacional	Habilidades blandas

ANEXO 3. Modelo de consentimiento o asentimiento informado



Anexo 3 Consentimiento Informado (*)

Título de la investigación: "Oferta exportable y la capacitación del Servidor Público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Cusco, 2023"

Investigador (a) (es): Arlet Meraly Leiva Incarroca

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Oferta exportable y la capacitación del Servidor Público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Cusco, 2023", *cuyo objetivo es:* determinar en qué medida la Oferta Exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y brindar sugerencias para promover la Oferta Exportable en la Región Cusco.

Esta investigación es desarrollada por estudiantes del Programa de Posgrado de la Maestría en Gestión Pública, de la Universidad César Vallejo del campus Ate - Lima, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco.

El presente trabajo de investigación inicio con el problema general: ¿En qué medida la Oferta exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, el objetivo general fue: Determinar en qué medida la Oferta Exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

Se partió con una investigación con enfoque cuantitativo, tipo de investigación básica, nivel de investigación relacional y diseño no experimental, correlacional.

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 capacitación del Servidor Público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Cusco, 2023"
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 10 minutos y se realizará de forma física en las instalaciones de la entidad pública y de forma virtual a través de GoogleForms. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

* Obligatorio a partir de los 18 años

Trabajemos
con
Integridad

Plaza Tupac Amaru Mza. 1 Lote 2 – Wanchaq
www.gercetur.gob.pe
Central Telefónica (084) 223761

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 institucional 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)*:
Leiva Incarroca, Arlet Meraly - *email*: ArletLeiva.7@gmail.com
y *Docente asesor*: Galindo Heredia, José Antonio

Consentimiento

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

Nombre y apellidos: Mario Gonzales Salas – Director de la Oficina de Administración de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco

Fecha y hora: 22 de Junio del 2023


GOBIERNO REGIONAL CUSCO
GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR
TURISMO Y ARTESANIA
Mario Gonzales Salas
Director de la Oficina de Administración (e)

ANEXO 4. Matriz de evaluación por juicio de expertos

Anexo 2 Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento "CUESTIONARIO APLICADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES DE ARTESANOS, TEXTILEROS Y AGROINDUSTRIAS; Y A LOS SERVIDORES PUBLICOS QUE LABORAN EN LA GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANIA, CUSCO, 2023". La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	MANUEL JUAN CARDENAS HOLGADO
Grado profesional:	Maestría (X) Doctor ()
Área de formación académica:	Clínica () Social () Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Comercio exterior, gestión de recursos humanos, gestión de la calidad, planificación estratégica
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD ANDINA DEL CUSCO
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (X)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario sobre la Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Autora:	Arlet Meraly Leiva Incarroca
Procedencia:	Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Administración:	Directa
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Sector público y privado
Significación:	El cuestionario está compuesto por una escala de Likert, consta de 08 dimensiones y su objetivo es recolectar la opinión de los servidores públicos y socios artesanos, de joyería y agroindustria de la región Cusco, en relación a la Oferta exportable y la Capacitación del servidor público de GERCETUR.

Variable: Oferta exportable:

Primera Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
1	Procesos productivos	1. ¿Qué nivel de eficiencia en los procesos productivos considera usted, que evidencian los exportadores?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		2. ¿La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
2	Tecnología	3. ¿Qué tipo de tecnología posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
		4. ¿Qué nivel adquisitivo considera usted que los exportadores poseen para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
3	Estándar de calidad	5. ¿Con que frecuencia las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Revisar si las políticas se ejecutan
		6. ¿Cuál es el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional, es?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Corregir la redacción de la pregunta

Segunda Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
4	Capital de trabajo	7. ¿Qué nivel considera usted que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
5	Recursos de terceros en inversiones	8. ¿La capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta

Tercera Dimensión: Capacidad Financiera

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
6	Financiamiento	9. ¿Qué nivel de conocimiento posee los socios sobre el acceso a financiamiento?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		10. ¿Qué tipos de financiamiento conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
7	Otorga créditos al comprador	11. ¿Con que frecuencia las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		12. ¿Con que frecuencia las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		13. ¿Qué tipos de cobranza internacional aplica y conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta

Cuarta Dimensión: Capacidad de gestión

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
8	Cultura exportable	14. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		15. ¿Con que frecuencia los socios, desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		16. ¿Con que frecuencia considera usted que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
9	Objetivos claros	17. ¿Con que frecuencia los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		18. ¿Qué nivel de claridad considera usted que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

10	Conocimiento de capacidades y debilidades	19. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Corregir la redacción de la pregunta
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	--------------------------------------

Variable: Capacitación del Servidor Público

Primera Dimensión: Planificación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
11	Conformación del comité de planificación de la capacitación	20. ¿Con qué frecuencia se reúne el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		21. ¿Con qué frecuencia se reconforma el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
12	Sensibilización sobre la importancia de la capacitación	22. ¿En qué nivel de importancia califica usted las capacitaciones específicas en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		23. ¿Qué nivel de funciones a desarrollar cree usted que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
13	Desarrollo del diagnóstico de necesidades de capacitación	24. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
		25. ¿Con qué frecuencias los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
14	Elaboración del plan de desarrollo de personas	26. ¿En qué nivel de participación la Oficina de Recursos Humanos tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		27. ¿En qué nivel de participación los Subgerentes tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta

Segunda Dimensión: Ejecución

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
15	Acciones previas a la capacitación	28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		29. ¿Qué tipo de capacitación considera más eficaz para el servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
16	Acciones durante la capacitación	30. ¿Con qué nivel de frecuencia considera usted, que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		31. ¿Qué tipo de motivación incentivan al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Mejorar el sentido de la pregunta y la escala de medición
17	Acciones después de la capacitación	32. ¿Luego de las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, que nivel de valor agregado considera usted que le otorga al servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
		33. ¿Cuál es la percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
18	Modificaciones del PDP	34. ¿Qué nivel de satisfacción considera usted que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta

Tercera Dimensión: Evaluación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
19	Evaluación de reacción	35. ¿Qué nivel de beneficio cree usted que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		36. ¿Qué nivel de seguridad considera usted que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	Volver a redactar la pregunta
20	Evaluación de aprendizaje	37. ¿Qué nivel de aprendizaje considera usted que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
21	Evaluación de aplicación	38. ¿Qué nivel de servicio cree usted que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		39. ¿Qué tema considera más importante el servidor público para ser capacitado	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	



Firma del evaluador
DNI:41765306

Anexo 2

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento **“CUESTIONARIO APLICADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES DE ARTESANOS, TEXTILEROS Y AGROINDUSTRIAS; Y A LOS SERVIDORES PUBLICOS QUE LABORAN EN LA GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANIA, CUSCO, 2023”**. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	José Antonio Galindo Heredia		
Grado profesional:	Maestría <input type="checkbox"/>	Doctor	<input checked="" type="checkbox"/>
Área de formación académica:	Clinica <input type="checkbox"/>	Social	<input type="checkbox"/>
	Educativa <input checked="" type="checkbox"/>	Organizacional	<input checked="" type="checkbox"/>
Áreas de experiencia profesional:	Administración		
Institución donde labora:	Universidad Privada Cesar Vallejo		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años <input checked="" type="checkbox"/>	Más de 5 años	<input type="checkbox"/>
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Maestría en Administración		

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario sobre la Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Autora:	Arlet Meraly Leiva Incarroca
Procedencia:	Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Administración:	Directa
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Sector público y privado
Significación:	El cuestionario a aplicar está compuesto por una escala ordinal, consta de 08 dimensiones, cuyo objetivo es recolectar de la opinión de los servidores públicos y socios artesanos, de joyería y agroindustria de la región cusco, en relación a la Oferta exportable y la Capacitación del servidor público de GERCETUR.

Variable: Oferta exportable:

Primera Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
1	Procesos productivos	1. ¿Qué nivel de eficiencia en los procesos productivos considera usted, que evidencian los exportadores?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		2. ¿La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
2	Tecnología	3. ¿Qué tipo de tecnología posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		4. ¿Qué nivel adquisitivo considera usted que los exportadores poseen para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
3	Estándar de calidad	5. ¿Con que frecuencia las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		6. ¿Cuál es el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional, es?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Segunda Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
4	Capital de trabajo	7. ¿Qué nivel considera usted que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
5	Recursos de terceros en inversiones	8. ¿La capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Capacidad Financiera

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
6	Financiamiento	9. ¿Qué nivel de conocimiento posee los socios sobre el acceso a financiamiento?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		10. ¿Qué tipos de financiamiento conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
7	Otorga créditos al comprador	11. ¿Con que frecuencia las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		12. ¿Con que frecuencia las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		13. ¿Qué tipos de cobranza internacional aplica y conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Capacidad Financiera

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
8	Cultura exportable	14. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		15. ¿Con que frecuencia los socios, desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		16. ¿Con que frecuencia considera usted que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
9	Objetivos claros	17. ¿Con que frecuencia los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		18. ¿Qué nivel de claridad considera usted que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
10	Conocimiento de capacidades y debilidades	19. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Variable: Capacitación del Servidor Público

Primera Dimensión: Planificación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
11	Conformación del comité de planificación de la capacitación	20. ¿Con qué frecuencia se reúne el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		21. ¿Con qué frecuencia se reconforma el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
12	Sensibilización sobre la importancia de la capacitación	22. ¿En qué nivel de importancia califica usted las capacitaciones específicas en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		23. ¿Qué nivel de funciones a desarrollar cree usted que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
13	Desarrollo del diagnóstico de necesidades de capacitación	24. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		25. ¿Con qué frecuencias los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
14	Elaboración del plan de desarrollo de personas	26. ¿En qué nivel de participación la Oficina de Recursos Humanos tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		27. ¿En qué nivel de participación los Subgerentes tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Segunda Dimensión: Ejecución

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
15	Acciones previas a la capacitación	28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		29. ¿Qué tipo de capacitación considera más eficaz para el servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
16	Acciones durante la capacitación	30. ¿Con qué nivel de frecuencia considera usted, que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		31. ¿Qué tipo de motivación incentivan al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
17	Acciones después de la capacitación	32. ¿Luego de las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, que nivel de valor agregado considera usted que le otorga al servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		33. ¿Cuál es la percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
18	Modificaciones del PDP	34. ¿Qué nivel de satisfacción considera usted que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Evaluación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
19	Evaluación de reacción	35. ¿Qué nivel de beneficio cree usted que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		36. ¿Qué nivel de seguridad considera usted que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
20	Evaluación de aprendizaje	37. ¿Qué nivel de aprendizaje considera usted que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		38. ¿Qué nivel de servicio cree usted que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		39. ¿Qué tema considera más importante el servidor público para ser capacitado	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	



 José Antonio GALINDO HEREDIA
 DNI: 43251422

Anexo 2

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “**CUESTIONARIO APLICADO A LOS REPRESENTANTES DE LAS ASOCIACIONES DE ARTESANOS, TEXTILEROS Y AGROINDUSTRIAS; Y A LOS SERVIDORES PUBLICOS QUE LABORAN EN LA GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANIA, CUSCO, 2023**”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	Evelyn Jesús Carazas Araujo		
Grado profesional:	Maestría ()	Doctor	(x)
Área de formación académica:	Clínica ()	Social	()
	Educativa ()	Organizacional	(X)
Áreas de experiencia profesional:	Administración		
Institución donde labora:	Universidad Andina del Cusco		
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años	(X)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Doctor en Administración		

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario sobre la Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Autora:	Arlet Meraly Leiva Incarroca
Procedencia:	Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía
Administración:	Directa
Tiempo de aplicación:	15 minutos
Ámbito de aplicación:	Sector público y privado
Significación:	El cuestionario a aplicar está compuesto por una escala ordinal, consta de 08 dimensiones, cuyo objetivo es recolectar de la opinión de los servidores públicos y socios artesanos, de joyería y agroindustria de la región cusco, en relación a la Oferta exportable y la Capacitación del servidor público de GERCETUR.

Variable: Oferta exportable:

Primera Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
1	Procesos productivos	1. ¿Qué nivel de eficiencia en los procesos productivos considera usted, que evidencian los exportadores?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		2. ¿La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
2	Tecnología	3. ¿Qué tipo de tecnología posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		4. ¿Qué nivel adquisitivo considera usted que los exportadores poseen para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
3	Estándar de calidad	5. ¿Con que frecuencia las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		6. ¿Cuál es el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional, es?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Segunda Dimensión: Capacidad Física

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
4	Capital de trabajo	7. ¿Qué nivel considera usted que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
5	Recursos de terceros en inversiones	8. ¿La capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Capacidad Financiera

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
6	Financiamiento	9. ¿Qué nivel de conocimiento posee los socios sobre el acceso a financiamiento?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		10. ¿Qué tipos de financiamiento conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
7	Otorga créditos al comprador	11. ¿Con que frecuencia las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		12. ¿Con que frecuencia las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		13. ¿Qué tipos de cobranza internacional aplica y conoce el socio?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Capacidad Financiera

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
8	Cultura exportable	14. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		15. ¿Con que frecuencia los socios, desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		16. ¿Con que frecuencia considera usted que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
9	Objetivos claros	17. ¿Con que frecuencia los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		18. ¿Qué nivel de claridad considera usted que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
10	Conocimiento de capacidades y debilidades	19. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Variable: Capacitación del Servidor Público

Primera Dimensión: Planificación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
11	Conformación del comité de planificación de la capacitación	20. ¿Con qué frecuencia se reúne el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		21. ¿Con qué frecuencia se reconforma el comité de planificación de la capacitación en la entidad pública?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
12	Sensibilización sobre la importancia de la capacitación	22. ¿En qué nivel de importancia califica usted las capacitaciones específicas en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		23. ¿Qué nivel de funciones a desarrollar cree usted que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
13	Desarrollo del diagnóstico de necesidades de capacitación	24. ¿Qué nivel de conocimiento considera usted que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		25. ¿Con qué frecuencias los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
14	Elaboración del plan de desarrollo de personas	26. ¿En qué nivel de participación la Oficina de Recursos Humanos tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		27. ¿En qué nivel de participación los Subgerentes tiene mayor participación para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Segunda Dimensión: Ejecución

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
15	Acciones previas a la capacitación	28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		29. ¿Qué tipo de capacitación considera más eficaz para el servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
16	Acciones durante la capacitación	30. ¿Con qué nivel de frecuencia considera usted, que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		31. ¿Qué tipo de motivación incentivan al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
17	Acciones después de la capacitación	32. ¿Luego de las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, que nivel de valor agregado considera usted que le otorga al servidor público?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		33. ¿Cuál es la percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
18	Modificaciones del PDP	34. ¿Qué nivel de satisfacción considera usted que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	

Tercera Dimensión: Evaluación

Indicadores		Ítem	Claridad				Coherencia				Relevancia				Observaciones / Recomendaciones
19	Evaluación de reacción	35. ¿Qué nivel de beneficio cree usted que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		36. ¿Qué nivel de seguridad considera usted que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
20	Evaluación de aprendizaje	37. ¿Qué nivel de aprendizaje considera usted que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
21	Evaluación de aplicación	38. ¿Qué nivel de servicio cree usted que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior?	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
		39. ¿Qué tema considera más importante el servidor público para ser capacitado	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	



Evelyn J. Carrizo Araujo

DNI: 41826776

ANEXO 6. Cálculo del tamaño de la muestra

Servidores publicos	
CAS indeterminado	4
CAS determinado	3
Nombrados	9
RJ	6
RH	36
TOTAL	58

Representantes de asociaciones	
Agroindustria	21
Joyeria	9
Ceramica	7
Artesania	52
TOTAL	89

TOTAL POBLACION	147
------------------------	------------

Parametro	Valor
N	147
Z	1.96
P	50%
Q	50%
e	5%

Numerador	141.1788
Denominador	1.3254

Muestra total =	106.5178814
------------------------	--------------------

ANEXO 7. Base de Datos

Sexo	Edad	p1	p2	p3	p4	p5	p6	p7	p8	p9	p10	p11	p12	p13	p14	p15	p16	p17	p18	p19	p20	p21	p22	p23	p24	p25	p26	p27	p28	p29	p30	p31	p32	p33	p34	p35	p36	p37	p38	p39	
2	1	3	3	5	3	3	3	2	3	2	5	2	2	4	2	4	4	4	3	1	5	5	3	4	1	3	4	3	3	3	4	1	2	2	3	2	3	1	4	2	
1	3	3	3	2	3	4	4	3	3	2	5	2	3	2	2	3	2	3	4	1	5	5	4	3	2	4	4	5	4	2	4	1	4	3	4	3	5	3	4	3	
1	2	3	3	2	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	4	3	4	4	4	4	2	3	4	4	5	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	1	
1	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	1	3	3	2	3	3	3	3	4	2	4	4	4	2	2	3	4	4	4	2	4	2	4	4	4	3	4	2	4	4	
2	1	4	3	4	3	4	3	3	3	3	5	4	4	2	4	3	3	3	4	2	4	4	4	3	2	3	4	4	4	2	4	2	4	4	3	3	4	3	4	3	
2	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	2	4	4	4	3	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	2	4	2	4	2	
2	1	3	4	2	4	5	5	3	3	3	5	3	3	4	5	3	3	3	5	3	3	4	4	3	1	3	4	5	4	3	3	2	4	4	5	3	4	3	4	3	
1	1	3	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	2	3	3	2	2	2	3	3	4	4	4	3	3	2	4	3	3	2	3	2	4	3	2	2	3	3	4	2	
1	1	3	3	4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	3	
1	1	3	3	2	3	3	3	3	2	2	5	3	3	1	2	4	4	4	3	2	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	2	
2	1	3	3	4	2	4	4	2	3	3	5	1	1	2	3	3	4	3	3	1	5	5	4	4	2	3	5	3	3	3	5	3	4	2	3	3	4	1	4	2	
1	1	3	3	2	2	3	4	2	3	3	1	2	2	3	1	4	4	4	2	3	5	5	4	3	2	4	5	1	4	3	5	3	4	2	4	3	5	1	5	3	
2	1	3	3	1	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	1	1	1	3	2	2	2	2	1	2	2	1	3	3	1	2	2	1	2	3	2	3	2	3	3	
1	1	3	3	5	3	2	2	1	4	1	3	2	2	1	1	4	4	3	1	1	5	5	4	2	3	4	2	3	1	3	5	2	4	1	2	3	4	3	4	2	
2	2	3	3	2	2	3	3	3	3	3	5	1	2	1	2	3	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	4	4	4	2	4	2	3	4	4	2	3	2	4	1	
1	3	3	4	5	3	4	4	3	3	4	3	3	2	1	4	3	3	3	3	1	3	3	3	4	3	3	4	1	3	2	3	2	3	4	4	2	4	2	4	3	
2	2	3	2	2	2	3	3	2	2	3	4	4	3	5	5	3	3	3	3	3	4	4	4	3	2	3	3	3	4	3	3	2	3	3	4	3	4	3	4	2	
1	3	5	4	2	2	2	3	3	3	3	3	2	4	5	4	1	2	2	3	2	2	1	1	1	1	2	3	3	2	3	4	2	4	2	2	1	3	3	4	4	
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	5	4	2	3	2	2	3	3	4	2	4	3	3	3	1	2	2	2	2	3	5	3	4	3	4	3	5	3	5	4	
2	1	2	3	5	3	3	3	3	3	3	1	3	3	1	2	3	3	1	3	3	2	2	4	4	2	2	1	3	3	3	1	3	5	3	3	3	5	3	5	3	
1	1	1	2	5	4	4	2	2	2	2	4	1	1	5	2	1	1	1	3	1	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	2	3	3
2	3	5	3	2	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	2	1	1	3	3	1	2	3	2	2	1	3	2	4	2	5	2	3	3	3	2	3	3	4	3	
1	1	4	2	3	2	3	5	3	1	4	1	3	3	2	2	2	2	2	5	2	3	2	2	1	2	3	1	3	1	1	2	2	4	4	3	5	1	3	3		
1	1	3	2	5	2	2	3	3	3	3	5	3	3	1	3	2	3	1	3	3	4	2	2	2	1	3	2	3	3	2	2	1	2	2	3	2	3	3	2	2	
1	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	3	1	2	3	3	3	1	2	3	4	3	3	1	3	3	3	2	3	3	3	3	3	

1	1	3	4	2	3	3	3	3	3	4	1	3	4	2	3	2	2	2	3	1	3	3	4	3	2	1	2	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	2
1	4	3	2	5	2	2	1	1	2	3	5	2	2	1	3	4	4	4	3	3	2	5	2	4	1	4	5	3	2	3	3	3	2	2	2	3	3	1	5	2		
2	3	2	2	5	3	3	2	2	2	3	5	3	3	5	4	4	4	4	3	2	2	4	3	1	3	3	4	4	4	2	4	2	4	4	4	2	3	2	4	2		
2	2	3	4	1	4	4	4	4	4	3	3	4	5	5	3	3	2	1	3	3	2	2	4	3	3	3	3	3	5	3	5	3	3	4	3	3	5	3	3	3		
1	3	4	4	2	4	4	4	4	3	3	3	2	2	1	4	3	3	3	4	3	2	5	5	1	2	2	4	4	5	3	2	3	4	4	4	3	4	3	4	5		
2	1	4	3	5	2	2	4	3	3	4	5	3	4	1	1	3	4	4	3	1	4	4	5	3	2	4	5	3	4	3	5	1	3	3	3	2	3	2	3	2		
1	1	3	2	5	3	2	3	3	3	3	3	4	3	2	2	3	2	2	3	2	3	5	3	3	2	3	2	5	4	3	3	2	3	3	4	2	4	3	4	3		
1	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	1	2	2	2	3	2	2	3	1	3	2	3	2	3	3	4	3	3	1	1	3			
1	2	3	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	1	3	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	2	3	4	4	4	2	4	3	4	4	4	2	3	2	4	4		
1	1	3	4	2	3	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	4	4	2	3	1	3	3	5	4	3	4	1	4	3	3	5	1	2	3	3	2	3	3	4	5		
2	1	3	3	5	3	4	3	4	3	3	1	1	2	2	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	2	3	1	5	3	3	3	3	4	3	4	2	4	2	4	3		
1	1	3	3	2	3	3	3	3	3	3	5	3	3	4	3	3	3	3	3	1	4	4	3	3	2	3	4	4	4	1	4	3	4	3	4	2	3	3	4	2		
1	1	4	4	4	3	2	3	5	5	4	5	4	2	4	3	4	2	1	4	1	3	3	4	4	2	2	4	5	5	1	4	1	4	3	4	3	4	3	4	1	5	3
1	1	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	4	3	3	2	4	4	2	2	2	3	5	4	3	3	4	1	3	2	3	2	4	2	4	2		
1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	4	2	4	4	4	1	2	4	4	5	4	3	4	2	4	4	4	3	5	3	5	1		
1	2	2	3	1	1	1	3	3	3	1	3	2	2	4	2	4	3	2	2	1	2	4	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	4	4	2	2	1	4	2		
1	1	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	1	2	4	1	3	3	3	2	3	2	3	3	4	3	3	1	4	3	4	3	4	3	4	3		
1	1	1	3	3	3	3	3	3	3	3	5	2	3	1	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	2	2	5	3	3	2	3	2	2	3	2	2	3	1	5	4		
2	2	4	3	4	2	3	3	3	3	4	5	3	3	5	4	2	3	2	3	2	3	3	3	2	3	4	5	5	4	3	4	3	4	4	3	2	3	3	4	4		
1	3	3	4	5	4	4	5	5	5	5	1	5	5	2	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	2	3	4	4	4	3	4	2	4	4	4	3	4	2	4	1		
1	2	1	3	5	4	4	5	4	4	4	1	4	3	2	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	2	3	5	5	5	3	4	3	5	3	3	3	5	3	5	1		
1	3	5	4	5	4	4	4	2	3	2	5	2	2	5	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	4	5	4	3	4	2	4	4	3	3	5	3	5	1		
1	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	5	3	4	5	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	5	5	5	3	4	3	5	5	4	3	5	3	5	1		
2	1	3	4	2	4	3	4	4	3	4	2	3	3	2	2	2	1	1	4	3	3	2	3	2	2	3	5	5	4	2	4	1	4	3	4	3	3	1	4	4		
2	1	3	4	3	2	4	3	3	3	3	5	4	5	2	2	3	4	2	3	3	2	3	4	4	2	2	1	4	3	3	2	3	2	5	2	3	1	3	5			
1	2	3	4	2	4	3	3	3	2	4	5	4	4	5	5	4	4	2	3	2	3	5	4	3	2	3	4	3	3	2	4	3	4	4	3	2	5	3	4	3		
1	3	5	2	3	3	4	3	4	2	3	4	4	3	4	3	3	3	3	3	2	4	4	4	3	2	3	4	4	4	2	4	3	4	4	3	2	4	2	5	2		
1	1	3	5	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	1	4	4	2	2	2	3	5	5	3	1	5	1	3	2	3	2	3	1	3	3		

2	3	2	4	4	4	2	3	4	3	3	4	4	5	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	5	3	4	4	4	2	5	3	4	3		
1	2	3	4	4	3	4	2	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	4	3	4	4	4	2	5	3	5	3			
1	2	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	1	2	2	2	2	3	1	3	3	3	2	1	2	1	1	3	3	3	1	3	2	3	2	3	1	3	3	
2	3	4	3	4	5	5	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	5	3	4	4	5	4	2	3	5	4	4	2	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	
2	1	5	4	4	3	3	3	3	3	3	5	5	5	4	4	5	4	4	4	5	3	4	2	3	2	2	2	2	5	4	2	3	3	5	4	4	3	5	3	4	3	
1	1	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	1	2	4	4	4	2	1	5	5	2	3	2	4	5	4	2	1	5	1	2	3	3	2	3	1	3	3		
2	1	2	2	5	1	2	1	1	3	2	5	2	2	1	2	1	4	3	3	1	4	4	4	2	2	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	5	3	4	4	2	
1	4	3	5	2	3	5	4	2	3	3	5	3	3	1	2	4	4	2	3	1	5	4	4	4	2	2	5	4	4	2	4	1	4	3	4	3	4	3	4	3	4	5
1	2	2	3	5	2	3	1	2	1	3	5	3	2	5	2	4	4	4	3	2	2	3	3	2	2	4	2	4	4	3	4	1	4	2	4	3	3	3	4	3		
1	4	2	3	5	2	2	2	2	2	2	5	1	1	1	2	4	4	4	2	1	3	5	4	2	1	3	1	2	3	3	4	2	2	2	3	2	3	1	3	5		
2	4	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	1	1	4	3	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	
2	2	3	2	2	2	3	3	3	2	2	1	3	3	1	2	4	1	3	3	2	5	5	4	4	3	3	5	5	3	3	5	2	3	2	3	2	2	1	3	3		
1	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	5	3	3	1	2	4	3	3	3	1	4	5	5	4	1	4	5	3	3	3	5	3	3	3	3	3	3	3	1	4	5	
1	1	3	3	4	3	4	2	3	4	3	3	4	4	4	3	2	4	3	2	3	2	3	1	2	3	4	5	5	4	3	3	3	4	2	3	3	4	3	4	3	4	2
2	1	2	2	5	3	2	2	1	2	2	5	3	3	4	2	4	4	4	3	2	2	5	4	3	2	4	4	5	3	1	5	1	5	3	4	3	4	3	4	3	5	3
2	2	2	2	5	3	3	3	2	2	3	4	2	2	2	1	3	4	4	2	1	5	5	2	3	1	2	2	1	2	2	3	2	2	2	3	2	1	1	3	1		
2	2	2	1	2	2	1	2	2	3	1	1	1	1	2	1	1	1	1	3	1	2	1	1	2	1	1	1	2	1	1	2	1	1	2	1	1	2	3	1	5		
1	2	2	2	5	3	3	3	2	2	3	5	1	1	1	2	4	3	3	3	2	2	5	4	3	2	4	5	4	2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	1	3	5	
2	4	2	1	2	2	1	2	2	3	1	1	1	2	1	2	4	3	3	3	2	2	5	4	3	2	4	5	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3	1	3	5		
2	3	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4		
2	2	2	3	5	3	3	3	2	3	3	5	3	2	1	2	3	4	4	3	1	3	5	3	2	2	4	5	5	4	1	3	1	3	3	3	2	3	1	3	5		
1	2	2	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	4	2	3	4	4	2	3	5	5	2	3	2	4	2	2	2	3	4	2	3	2	3	2	3	3	3	2		
1	2	3	3	5	2	2	2	2	2	2	5	3	3	5	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	5	4	4	3	2	3	3	3	3	2	3	1	4	2		
1	3	1	1	5	1	2	2	1	2	2	5	1	2	1	1	4	3	2	1	1	4	4	4	2	3	3	5	1	4	3	4	3	5	1	2	3	4	3	4	2		
2	1	3	4	2	3	3	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	4	4	4	1	2	3	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	2	4	3	3	3	2	2	
2	1	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	3	1	2	3	1	2	3	2	2	2	3	3	3	3	2	4	3	2	1	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	
2	1	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4
2	2	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	2	3	3	3	4	3	3	2	3	2	3	2	

2	3	2	3	5	2	3	3	3	3	2	5	2	3	3	2	4	4	4	2	1	4	4	3	3	2	4	1	2	2	3	5	1	3	2	3	2	2	1	3	2			
2	4	3	3	2	3	4	3	2	2	2	5	3	3	4	2	4	4	4	3	3	5	5	3	4	2	4	5	5	4	3	5	3	4	2	2	2	3	3	4	4			
1	3	3	2	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	4	2	4	3	2	3	5	3	4	2	4	2	2	3	3	5	3	4	1	2	3	4	2	3	3			
1	2	3	2	2	2	3	3	3	3	1	5	2	2	5	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	4	2	5	2	3	5	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1			
2	3	3	2	1	2	3	4	3	3	3	1	3	4	4	3	4	4	3	3	1	4	5	4	4	2	4	5	5	4	3	3	1	3	3	4	3	3	2	3	3			
2	1	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	1	4	4	3	3	2	2	3	3	2	4	1	3	2	3	3	2	4	3	4	2	3	1	4	2			
1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	1	2	5	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	4	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3	4			
2	1	3	2	5	3	3	3	2	2	2	3	2	2	5	2	3	4	4	2	1	3	5	4	2	2	3	4	3	2	3	5	3	2	2	3	2	4	3	4	2			
1	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	5	1	1	5	1	1	4	4	2	1	4	4	2	4	2	3	1	1	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	4	2	
1	4	3	4	3	3	2	4	3	3	3	2	4	4	4	3	2	2	2	3	2	2	3	4	2	2	2	3	3	5	3	2	3	4	4	4	3	4	2	4	2			
1	3	2	2	4	3	3	4	3	3	3	5	3	2	2	2	3	4	1	3	1	4	4	3	3	2	3	4	2	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	1		
2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	3	1	4	4	3	3	3	3	1	1	3	1	1	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	3	4	3			
2	2	1	4	5	3	4	3	3	3	3	1	3	3	2	2	3	3	3	2	3	3	3	4	3	2	3	5	5	3	2	4	2	3	2	3	3	4	2	3	2			
1	4	3	3	5	3	3	4	3	3	2	3	3	2	1	1	4	4	3	3	3	3	5	3	3	3	3	4	5	2	3	5	2	2	3	4	3	4	3	3	3			
1	1	3	3	4	3	4	2	3	4	3	3	4	4	5	3	2	4	3	2	3	2	3	1	2	3	4	5	5	4	3	3	3	3	4	2	3	3	4	3	4	2		
1	3	3	3	5	3	3	4	3	4	3	1	3	3	1	3	3	4	3	2	3	4	4	3	4	2	4	5	5	3	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	4	2		
2	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	1	2	2	2	2	3	3	2	2	3	4	5	2	2	2	4	3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2
1	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	2	2	2	3	4	3	3	4	4	4	2	3	4	2	2	4	3	4	2	3	3	3	3	3	4	1	2	2		
1	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	5	3	3	5	3	4	4	1	2	1	5	5	3	4	2	4	3	2	4	3	5	2	4	2	2	3	5	3	5	3			
2	1	3	4	3	3	4	4	3	3	3	5	2	2	2	3	4	2	2	4	1	5	4	4	3	3	4	3	1	2	1	4	2	4	2	3	3	5	3	5	3			
2	4	3	3	2	3	4	4	3	3	2	1	2	2	2	2	4	2	1	3	1	5	5	3	3	2	4	5	5	2	1	4	2	4	3	3	3	4	3	3	4	3	5	1
1	1	3	3	2	3	3	3	3	2	2	5	3	3	1	2	4	4	4	3	2	3	3	3	4	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	3	4	2
2	1	2	3	5	3	3	3	3	3	3	1	3	3	1	2	3	3	1	3	3	2	2	4	4	2	2	1	3	3	3	1	3	5	3	3	3	5	3	5	3			
1	3	4	4	2	4	4	4	4	3	3	3	2	2	1	4	3	3	3	4	3	2	5	5	1	2	2	4	4	5	3	2	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	5	
1	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	3	3	3	4	2	4	4	4	1	2	4	4	5	4	3	4	2	4	4	4	4	3	5	3	5	1	
2	1	3	4	3	2	4	3	3	3	3	5	4	5	2	2	3	4	2	3	3	2	3	4	4	2	2	1	4	3	3	3	2	3	2	5	2	3	1	3	5			

d11	d12	d13	d14	v1	d21	d22	d23	v2	Capacidad física	Capacidad económica	Capacidad financiera	Capacidad de gestión	CAPACIDAD	Planificación	Ejecución	Evaluación	CAPACITACION
3.30	2.50	3.00	3.00	3.00	3.50	2.60	2.40	2.80	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	2.00	2.00	3.00
3.20	3.00	2.80	2.50	2.90	4.00	3.10	3.60	3.60	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00
3.20	3.00	3.00	3.00	3.00	3.60	3.90	3.00	3.50	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	4.00
3.70	4.00	2.60	3.00	3.30	3.40	3.40	3.40	3.40	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.00	3.60	3.20	3.30	3.50	3.30	3.40	3.40	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.50	3.40	3.50	3.50	3.40	3.40	2.80	3.20	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.80	3.00	3.60	3.70	3.50	3.40	3.60	3.40	3.40	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00
3.20	3.50	3.40	2.50	3.10	3.40	2.70	2.80	3.00	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.00	3.00	3.00	2.30	2.80	2.60	2.70	2.60	2.60	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00
2.80	2.50	2.80	3.20	2.80	2.90	3.30	3.00	3.10	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.30	2.50	2.40	2.80	2.80	3.90	3.30	2.80	3.30	3.00	2.00	2.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
2.80	2.50	2.20	3.00	2.60	3.60	3.60	3.40	3.50	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	4.00	4.00	3.00	4.00
2.70	2.00	2.80	1.70	2.30	1.90	2.00	2.60	2.20	3.00	2.00	3.00	1.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
3.00	2.50	1.80	2.30	2.40	3.50	2.60	3.20	3.10	3.00	2.00	1.00	2.00	2.00	4.00	2.00	3.00	3.00
2.70	3.00	2.40	2.70	2.70	3.40	3.30	2.40	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
3.80	3.00	2.60	2.80	3.10	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.50	2.00	3.80	3.30	2.90	3.30	3.10	3.20	3.20	2.00	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.00	3.00	3.40	2.30	2.90	1.80	2.70	3.00	2.50	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	3.00	3.00	2.00
2.00	2.00	3.20	2.70	2.50	2.50	3.40	4.00	3.30	2.00	2.00	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00	4.00	3.00
3.20	3.00	2.20	2.50	2.70	2.50	3.00	3.80	3.10	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	3.00	4.00	3.00
3.00	2.00	2.60	1.50	2.30	1.30	1.00	2.40	1.60	3.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00
3.20	3.50	3.40	2.20	3.10	2.00	3.10	3.00	2.70	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00
3.20	2.00	2.60	2.50	2.60	2.10	2.10	3.00	2.40	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00
2.80	3.00	3.00	2.50	2.80	2.40	2.10	2.40	2.30	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00
2.70	3.00	3.20	2.30	2.80	2.60	2.70	2.80	2.70	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00
3.00	3.00	2.80	2.20	2.70	2.50	2.40	2.40	2.40	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00
2.50	1.50	2.60	3.50	2.50	3.30	2.40	2.80	2.80	2.00	1.00	2.00	4.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00

2.80	2.00	3.80	3.50	3.00	3.00	3.40	2.60	3.00	3.00	2.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
3.30	4.00	4.00	2.50	3.50	2.90	3.70	3.40	3.30	3.00	4.00	4.00	2.00	4.00	3.00	4.00	3.00	3.00
3.70	3.50	2.20	3.30	3.20	3.10	3.60	3.80	3.50	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00
3.30	3.00	3.40	2.70	3.10	3.80	3.10	2.40	3.10	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00
3.00	3.00	3.00	2.30	2.80	3.30	3.10	3.20	3.20	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.20	3.00	3.00	2.30	2.90	2.10	2.90	2.20	2.40	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00
3.30	3.00	2.80	3.20	3.10	3.50	3.60	3.00	3.40	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00
3.00	3.00	3.20	2.80	3.00	3.40	2.90	3.40	3.20	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.50	1.80	2.80	2.90	2.90	3.30	3.00	3.10	4.00	4.00	1.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.80	3.00	3.60	2.70	3.00	3.40	3.30	2.80	3.20	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.30	5.00	3.80	2.50	3.70	3.40	3.10	3.20	3.20	3.00	5.00	4.00	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.80	3.00	2.60	3.00	2.90	3.30	2.70	2.80	2.90	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
4.00	4.00	3.60	3.20	3.70	3.50	3.60	3.40	3.50	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00
1.80	3.00	2.40	2.30	2.40	2.50	2.90	2.20	2.50	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00
2.70	3.00	2.80	2.20	2.70	2.80	3.10	3.40	3.10	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.70	3.00	2.80	3.80	3.10	3.80	2.40	3.00	3.10	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	4.00	2.00	3.00	3.00
3.20	3.00	4.00	2.70	3.20	3.50	3.60	3.20	3.40	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00
4.20	5.00	3.60	3.30	4.00	3.50	3.60	2.80	3.30	4.00	5.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	3.00
3.70	4.00	2.80	3.00	3.40	3.50	3.70	3.40	3.50	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	4.00
4.30	2.50	3.20	3.00	3.30	3.30	3.40	3.40	3.40	5.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.80	4.00	4.20	3.30	3.80	3.80	4.10	3.40	3.80	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00
3.30	3.50	2.80	2.20	3.00	3.10	3.10	3.00	3.10	3.00	4.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.20	3.00	3.80	2.80	3.20	2.80	3.00	2.80	2.90	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.20	2.50	4.40	3.30	3.40	3.40	3.30	3.40	3.40	3.00	2.00	5.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.30	3.00	3.60	2.80	3.20	3.50	3.40	3.00	3.30	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
3.20	3.00	3.00	2.70	3.00	3.40	2.60	2.40	2.80	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00
3.20	3.50	3.80	3.50	3.50	3.80	3.90	3.40	3.70	3.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00
3.30	3.50	3.40	3.00	3.30	3.00	3.60	3.60	3.40	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00

2.80	3.00	2.20	2.00	2.50	2.00	2.60	2.40	2.30	3.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
4.20	3.00	3.20	3.70	3.50	3.90	3.30	3.40	3.50	4.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	3.00	4.00
3.70	3.00	4.60	4.20	3.90	2.80	3.60	3.60	3.30	4.00	3.00	5.00	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00	3.00
2.80	2.50	2.40	2.80	2.60	3.80	2.40	2.40	2.90	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	4.00	2.00	2.00	3.00
2.20	2.00	2.40	2.30	2.20	3.50	3.70	3.40	3.50	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	4.00	4.00	3.00	4.00
3.70	2.50	3.00	2.70	3.00	3.80	3.10	3.80	3.60	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00
2.70	1.50	3.60	3.20	2.70	2.80	3.10	3.20	3.00	3.00	1.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.70	2.00	2.00	2.80	2.40	2.60	2.70	2.80	2.70	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00
2.50	3.00	2.20	2.80	2.60	2.90	2.60	2.80	2.70	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00
2.50	2.50	2.00	2.50	2.40	4.30	3.00	2.20	3.20	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	5.00	3.00	2.00	3.00
2.70	2.50	3.00	2.70	2.70	3.90	3.30	3.20	3.50	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00
3.20	3.50	3.60	2.80	3.30	3.10	3.10	3.20	3.20	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.70	1.50	3.40	3.20	2.70	3.60	3.10	3.60	3.50	3.00	1.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00
3.00	2.00	2.60	2.50	2.50	2.60	2.30	1.60	2.20	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	1.00	2.00
1.70	2.50	1.20	1.30	1.70	1.40	1.30	2.40	1.70	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00
3.00	2.00	2.20	2.80	2.50	3.60	2.30	2.60	2.80	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	4.00	2.00	2.00	3.00
1.70	2.50	1.20	2.80	2.10	3.60	2.60	2.80	3.00	1.00	2.00	1.00	3.00	2.00	4.00	2.00	3.00	3.00
3.00	3.50	3.00	3.00	3.10	3.00	3.70	3.40	3.40	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00
3.20	2.50	2.80	2.80	2.80	3.60	2.60	2.80	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	2.00	3.00	3.00
2.50	3.00	3.20	3.00	2.90	3.10	2.70	2.60	2.80	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
2.80	2.00	3.60	2.80	2.80	3.00	3.00	2.40	2.80	3.00	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
2.00	1.50	2.20	2.00	1.90	3.30	3.10	3.20	3.20	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.00	3.00	2.40	3.00	2.90	2.30	2.90	2.60	2.60	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00
3.30	3.00	2.80	2.20	2.80	2.60	3.00	3.20	2.90	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.50	3.60	3.30	3.50	3.40	3.60	3.60	3.50	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00
3.30	3.50	3.60	3.20	3.40	3.40	3.10	2.60	3.00	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
3.00	3.00	3.00	2.80	3.00	2.90	2.70	2.00	2.50	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00
3.00	2.00	3.40	3.30	2.90	4.10	3.30	3.20	3.50	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	4.00

3.20	3.00	2.80	2.70	2.90	3.10	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
2.50	3.00	3.00	2.70	2.80	2.60	2.30	1.60	2.20	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	2.00	1.00	2.00
2.50	3.00	3.00	3.00	2.90	4.10	3.00	2.80	3.30	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
2.70	2.50	3.00	2.80	2.80	2.50	3.00	2.40	2.60	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	2.00
3.00	3.00	3.00	2.70	2.90	2.80	2.40	2.80	2.70	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00
3.20	2.00	2.80	2.70	2.70	3.30	2.90	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
1.70	1.00	2.80	2.20	1.90	2.60	2.60	2.60	2.60	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
3.20	3.00	3.40	2.30	3.00	2.60	3.60	3.00	3.10	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	2.00	4.00	3.00	3.00
3.00	3.00	3.00	2.30	2.80	3.10	2.70	2.60	2.80	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
1.70	1.50	1.40	3.00	1.90	1.90	2.30	3.00	2.40	1.00	1.00	1.00	3.00	2.00	2.00	2.00	3.00	2.00
3.30	3.00	2.40	2.70	2.90	3.50	2.70	2.80	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.00	2.20	3.00	2.90	3.60	3.00	3.20	3.30	4.00	3.00	2.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
3.20	3.50	3.80	2.80	3.30	3.10	3.10	3.20	3.20	3.00	4.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.50	3.50	2.20	3.00	3.10	3.90	3.00	3.00	3.30	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00
2.80	3.00	1.80	2.50	2.50	3.10	2.60	2.40	2.70	3.00	3.00	1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	3.00
2.70	3.00	2.40	2.80	2.70	3.10	3.10	2.40	2.90	3.00	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	3.00
3.30	4.00	4.00	2.50	3.50	3.50	3.10	3.80	3.50	3.00	4.00	4.00	2.00	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00
3.50	3.00	2.80	2.70	3.00	3.40	2.60	3.80	3.20	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	2.00	4.00	3.00
3.20	3.00	1.80	2.20	2.50	4.00	2.70	3.20	3.30	3.00	3.00	1.00	2.00	2.00	4.00	3.00	3.00	3.00
2.80	2.50	2.80	3.20	2.80	2.90	3.30	3.00	3.10	3.00	2.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00
3.20	3.00	2.20	2.50	2.70	2.50	3.00	3.80	3.10	3.00	3.00	2.00	2.00	3.00	2.00	3.00	4.00	3.00
3.70	3.50	2.20	3.30	3.20	3.10	3.60	3.80	3.50	4.00	4.00	2.00	3.00	3.00	3.00	4.00	4.00	4.00
4.00	4.00	3.60	3.20	3.70	3.50	3.60	3.40	3.50	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00	4.00	4.00	3.00	4.00
3.20	3.00	3.80	2.80	3.20	2.80	3.00	2.80	2.90	3.00	3.00	4.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00	3.00

ANEXO 8. Validez y confiabilidad de los instrumentos de recolección de datos

Confiabilidad de los instrumentos de recopilación de datos

Para evaluar la fiabilidad interna de los cuestionarios que miden la relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se aplicó la técnica estadística Índice de Consistencia Interna alpha de Cronbach, para lo cual se considera lo siguiente:

- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es mayor o igual a 0.7. Entonces, el instrumento es fiable, por lo tanto, las mediciones son estables y consistentes.
- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es menor a 0.7. Entonces, el instrumento no es fiable, por lo tanto, las mediciones presentan variabilidad heterogénea.

Para obtener el coeficiente de Alfa de Cronbach, se utilizó el software SPSS, cuyo resultado fue el siguiente:

Tabla. Estadística de confiabilidad para la variable Oferta Exportable

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,750	19

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Oferta exportable, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.750 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 19 ítems utilizados en el instrumento de recopilación de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

Tabla. Estadística de confiabilidad para la variable Capacitación del servidor público

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,795	20

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Capacitación del servidor público, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.795 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 20 ítems utilizados en el instrumento de recopilación de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

ANEXO 9. Autorización por la respectiva autoridad



"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para mujeres y hombres"
"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

Cusco, 05 de junio del 2023

CARTA N° 008- 2023-GR CUSCO/GERCETUR-GR-OA

Señora (ita):
Lic. Arlet Meraly Leiva Incarroca

Ciudad.-

ASUNTO: Remito carta de aceptación para desarrollo de trabajo de investigación

REFERENCIA: Carta N° 099-2023-UCV-VA.EPG-F05L03/J

Tengo el agrado de dirigirme a usted para saludarlo cordialmente a nombre de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía – Cusco, en atención al documento de referencia, donde usted solicita autorización para el desarrollo del Trabajo de investigación titulado "Oferta Exportable y Capacitación del Servidor Publico de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023", para optar el grado académico de Maestro en Gestión Pública.

Al respecto, debo señalar de que luego de la revisión de los objetivos que sigue el programa de Posgrado, se acepta la solicitud remitida a esta institución en fecha 01 de Junio, con expediente 4445. Augurándole muchos éxitos y quedando pendientes de las recomendaciones a brindar a favor de la Gestión Publica transparente y eficiente por la que se viene trabajando.

Quedo a su disposición, para las coordinaciones que considere necesarias, pudiendo comunicarse con el profesional responsable del seguimiento a los trámites administrativos, Abog. Ruth Asto Farfan, con Nro de celular 963866428.

Atentamente,

The image shows a handwritten signature in blue ink over a circular official stamp. The stamp contains the text 'GOBIERNO REGIONAL CUSCO', 'GERENCIA REGIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, TURISMO Y ARTESANIA', and the name 'Mario Gonzalo Salas' followed by 'Director de la Oficina de Asesoría Jurídica (e)'. The signature is written over the stamp.

RAF/OA

**Trabajemos
con
Integridad**

Plaza Tupac Amaru Mza. 1 Lote 2 – Wanchaq
www.gercetur.gob.pe
Central Telefónica (084) 223761

I. INTRODUCCIÓN

La transformación de los mercados y la exportación de nuevos productos han creado nuevas oportunidades para el desarrollo de diversas organizaciones, reflejándose en el crecimiento de los índices macroeconómicos y en la mejora de la eficacia de vida de un determinado Estado. Según Silva Ruete (2006) menciona que, a nivel internacional, en China: Las empresas que cotizan en bolsa están cada vez más orientadas al mercado debido a la reestructuración de la gestión y al aumento de la inversión extranjera. En diversos países de América Latina concurren programas de capacitación para los servidores públicos, que abarcan temas como la gestión pública, la administración financiera, la transparencia y la ética, entre otros.

En relación a las exportaciones nacionales es importante que una organización cuente con un producto que constituya un potencial exportador y desarrolle estrategias que le permitan ser sostenibles en el tiempo; incidiendo en este la Oferta Exportable, el mismo que ayuda al progreso económico, la creación de empleo y el desarrollo. Según Ríos (2018) menciona: Perú ocupa el tercer lugar entre los países con mayor desarrollo de exportaciones en el mundo y el primero en la región, por delante de Colombia, Brasil y México. Al mismo tiempo, la capacitación del servidor público está relacionada con la oferta exportable de un país, ya que un servidor público bien capacitado puede favorecer a la creación de un ambiente favorable para la exportación de pequeños y medianos empresarios. Por ejemplo, según PROMPERU; siendo un organismo gubernamental, busca internacionalizar la oferta exportable de toda la nación, potenciando la asistencia técnica, cultura exportadora, inteligencia comercial, entre otras aptitudes para incrementar la presencia e ingreso al mercado internacional de pymes.

La Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de la Ciudad del Cusco, organismo que tiene por objetivo ejecutar políticas públicas que generen estrategias para promover el comercio exterior, el turismo y la artesanía de la Región, evidencia que es necesario que se generen capacitaciones en temas técnicos relacionados al comercio exterior, o en su defecto el incremento de requisitos en la formación técnica para el acceso a un puesto laboral; añadiendo conocimientos importantes como regímenes aduaneros y logística internacional. Si

bien, existen documentos de gobernanza que pretenden llenar los vacíos existentes en los servidores del sector público para mejorar su desempeño, lo cierto es que termina quedándose en propuestas únicamente, ya que por diversos factores su implementación es nula. De mantenerse dicha situación en la GERCETUR, se estaría incidiendo en un derroche presupuestario, que debe estar orientado en la capacitación de los servidores de dicha institución, así como la captación adecuada de talento humano que contribuya en el logro de fines y el perfeccionamiento de la Oferta Exportable Cusqueña.

Por tal motivo, se trazó la siguiente pregunta general: ¿En qué medida la Oferta exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, y como problemas específicos: 1) ¿En qué medida la capacidad Física se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, 2) ¿En qué medida la capacidad económica se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, 3) ¿En qué medida la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?, y 4) ¿En qué medida la capacidad de gestión se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023?. El antecedido problema de investigación se justificó en el aspecto social debido que se determinó la relación que existe entre la Oferta exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía e identificó si existen debilidades, para en consecuencia aplicar diferentes estrategias para su mejora, en beneficio de los servidores públicos y población usuaria, a favor de quienes de labora.

Este trabajo de investigación contribuyó al desarrollo de estrategias en relación a la capacitación del servidor público y en consecuencia la prosperidad de la Oferta Exportable en la Región del Cusco. Desde el punto de vista metodológico, se espera que esta investigación favorecerá al desarrollo de investigaciones cuantitativas sobre la gestión pública que se esclarezcan a medida que se asiente el conocimiento y resultados recopilados de la aplicación del cuestionario, que en

el presente trabajo de investigación se desarrolló a 42 servidores públicos de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía; así como 63 personas naturales y jurídicas que representan al sector agroindustria, artesanía y joyería; quienes podrán opinar para incrementar la Oferta Exportable en la Región del Cusco, a través de la Gestión del conocimiento en las capacitaciones de los servidores.

Tomando en cuenta las preguntas enunciadas en el párrafo anterior, se planeó el siguiente objetivo general: Determinar en qué medida la Oferta Exportable se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y como objetivos específicos: 1) Determinar en qué medida la Capacidad Física se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 2) Determinar en qué medida la capacidad económica se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Provincia de Cusco, 2023, 3) Determinar en qué medida la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y 4) Determinar en qué medida la capacidad de gestión se relaciona con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

Como viable solución al problema general se formuló la siguiente hipótesis general: Existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y se formularon las siguientes hipótesis específicas: 1) Existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 2) Existe relación entre la capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, 3) Existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, y 4) Existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se plasmó el efecto de la exploración exhaustiva de diferentes trabajos de investigación, los cuales proponen conceptos fundamentales para concebir la naturaleza del problema de estudio.

Como antecedentes internacionales se tiene a Garcia Arancibia et. al. (2013) quienes en su tesis “Factores determinantes de la Oferta Exportadora Lactea Santafesina” mencionan que, el propósito del artículo fue explorar el impacto de algunas condiciones de exportación de productos lácteos de la provincia de Santa Fe en los años 2000-2012. Para ello, se maneja un procedimiento de ecuaciones de oferta para simular tanto la dirección de exportación como la interna, con datos cíclicos mensuales. Las consecuencias prácticas exponen que los importes de exportación, los costos mayoristas (ambos en USD), el medio de leche cruda y las inconstantes temporales y estacionales son estadísticamente significativas para explicar la oferta de productos entrantes y salientes.

Se identifica a Lopez (2011), en el trabajo de investigación titulado “El mercado de productos orgánicos: oportunidades de diversificación y diferenciación para la oferta exportable costarricense”, quien concluye que los compradores de productos orgánicos son uno de los fragmentos más emprendedores del mercado mundial de alimentos, y el incremento de los productos orgánicos en los modernos años ha convertido a este programa de producción en una importante estrategia de diferenciación de productos. Además, el hecho de que los mercados hayan caído en lugar de caer durante la crisis hace que sea aún más interesante ver qué mercados han caído. Los factores que perturban este mercado revelan algunas oportunidades importantes para la industria exportadora costarricense

Por otro lado, se tiene a Toala et al. (2019) quienes en su tesis “La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí”, su objetivo era averiguar por qué las pequeñas empresas de Manabí no lograban expandirse a los mercados nacionales e internacionales. Por ello, en la actualidad, independientemente del nivel de desarrollo de cada país, se han transformado en el eje de incremento horizontal de los países y sus capitales, y el gobierno distrital de Manabí está buscando y desplegando tácticas que admitan la expansión

exportadora. Aumentar los beneficios del Estado y aumentar los ingresos de divisas. El estudio incluye un análisis de los enfoques de oferta exportable de las PYME.

Así mismo, se tiene a Rojas et al. (2021) quienes, en su tesis “Oferta exportable del Cacao del departamento de Nariño (2010-2018)” mencionan que, la Oferta Agropecuaria Exportable de Cacao para el período 2010-2018 ayuda a identificar y resaltar la contribución de las proveedoras exportadoras al incremento económico del territorio, así como a mostrar la capacidad productiva del país, las regiones y los mercados de exportación. Dicho trabajo de investigación se elabora analizando la información secundaria con los datos estadísticos contenidos en cada permiso de exportación presentado por la Administración Nacional de Ingresos y Aduanas, para homogeneizar la información de comercio exterior que brinda el sistema. De acuerdo con esta encuesta, la división de Nariño expidió al exterior cinco (5) subpartidas arancelarias concernientes con el cacao entre 2010 y 2018, además de las exportaciones de cacao, las regiones productoras y las principales empresas exportadoras.

Como antecedentes nacionales se tiene a Yllescas et al. (2021) en su tesis “Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas”; el presente trabajo de indagación tuvo como propósito analizar la oferta exportable y las exportaciones peruanas. Los hallazgos clave sugieren que los países necesitan transformar sus exportaciones en los mercados de cargo atravesando de estructuras de exportación básicas basadas en productos básicos a industrias básicas basadas en productos de valor agregado. Esto debería reducir y equilibrar el efecto de la depreciación del tipo de cambio durante la crisis. entre las exportaciones y el incremento económico. Sin embargo, países como Perú, Chile y Colombia aún dependen de las exportaciones de materias primas del sector minero con bajo valor incorporado a pesar de los extensos esfuerzos de política de comercio exterior.

Por otro lado, se tiene a Dávila y Díaz (2022) en la tesis “La aplicación de las tecnologías digitales y su relación con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de café de la Macrorregión Norte del Perú (2019-2021)”, dicho trabajo de investigación presenta un enfoque mixto. Por un lado, el

enfoque cualitativo utilizó un esquema teórico basado en 12 entrevistas semiestructuradas examinadas con la herramienta Atlas Ti. Los métodos cuantitativos, por otro lado, utilizan secciones cruzadas de correlación descriptiva. Quince exportadores de café participaron en la encuesta, lo que representa el 40% de la muestra. Sin embargo, SPSS muestra correlaciones positivas muy fuertes entre las variables. En resumen, para los exportadores de café, la tecnología digital tiene un valor fundamental, tanto en las actividades de marketing internacional como en el análisis de datos para generar indicadores.

Como antecedentes locales se tiene a García (2017) en la tesis "Oferta exportable de productos priorizados y desarrollo sostenible – Cusco 2017", corresponde al tipo de investigación es cuantitativa, calificada como correlacional y su diseño es no experimental o transaccional. La población fue generada por cinco organismos públicos de la Comisión Nacional de Productos Científicos, con sede en Cusco, según una muestra no probabilística, la técnica de encuesta utilizada y su herramienta un cuestionario a 05 representantes de los organismos antes mencionados, que ocupan altos cargos directivos. Además de la ingeniería informática, se utilizaron técnicas de firma bibliográfica. De acuerdo al análisis de los resultados concluir lo siguiente: Si existe una relación continua y significativa entre la oferta de productos exportables prioritarios y el desarrollo sustentable de COSCO - 2017, sustentado en teorías y efectos estadísticos, en donde el valor de sig. = 0,028 según la prueba estadística de Pearson.

Respecto a las Bases teóricas de la primera variable Oferta exportable; la misma que se subdivide en 4 dimensiones: Capacidad física, capacidad económica, capacidad, capacidad financiera y capacidad de gestión.

La Oferta exportable según el MINCETUR (2013) menciona que una oferta exportable no solo representa, como muchos creen, que la cantidad que pide el importador o el producto debe estar disponible de acuerdo a los requerimientos del mercado de cargo, sino que significa mucho más. Los mercados deben presentar cuatro unidades que se hallan interrelacionadas: Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión.

Al mismo tiempo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020) sobre la Oferta Exportable menciona que, aprovechar las oportunidades del comercio internacional requiere no solo una producción que compense la demanda del mercado, sino también una oferta exportable de bienes y servicios que cumplan con los esquemas internacionales de calidad. Los organismos internacionales encomiendan incidir en determinadas cuestiones con el objetivo de mejorar la competencia internacional.

Así mismo, el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (s.f.) menciona que, los productos exportables de una empresa no se tratan sólo de asegurar la cantidad deseada por un cliente en particular o asegurar un producto que satisfaga las necesidades de un mercado objetivo. La oferta exportable también está relacionada con las capacidades económicas, financieras y de gestión de una compañía en los mercados extranjeros. Además, Dosoglu-Guner (2000) menciona que las empresas controladas por sus propietarios tienen la menor posibilidad de participar en actividades de exportación. Los gerentes de empresas externas y controladas por gerentes parecen percibir la exportación como una estrategia atractiva para asumir una posición más agresiva en sus mercados y lograr un crecimiento y una rentabilidad sostenibles.

La primera dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad física, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013) menciona que “está concerniente al aforo instalado con la que se preside, considerando insumos, tecnología y volúmenes de producción que admitan tener en cuenta la demanda comprimiendo cualquier infortunio, indagando siempre cumplir con las exigencias de los clientes” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad física son: Primero, Procesos productivos: Según (Torgersen & Fabricky, 1966) menciona: Un proceso de producción es el conjunto de todas las actividades necesarias para convertir un conjunto de insumos en productos más valiosos. La emisión de pasaportes, el tratamiento de pacientes en hospitales, la fabricación de equipos y la reparación de automóviles son ejemplos típicos de procesos de producción.

Por otro lado la Tecnología: Según (Bunge, Mario, 2018) menciona: Esta es una tecnología que utiliza el conocimiento científico; más precisamente, el conocimiento en sí mismo es una tecnología utilizada para manipular o transformar cosas o procesos naturales y sociales solo si es compatible con la ciencia moderna y científicamente verificable.

Wu & Wu, (2023), mencionan a su vez que, el desarrollo económico está impulsado por el espíritu empresarial y alimenta nuevas dinámicas. Desde una perspectiva empresarial, el apoyo necesario para el proceso de desarrollo proviene principalmente de los servicios financieros. El papel de la inserción financiera digital debe abordarse en los mercados financieros. Este artículo analiza la inclusión digital como un estudio, basado en datos de CHFS de 2017, 2019 y 2021.

A su vez es importante la gestión del Marketing, al respecto (Nordin & Ravald, 2023) mencionan que “la complejidad del panorama del marketing moderno se deriva de una red muy enredada de interrelaciones e interdependencias entre tecnologías y actores de todas las industrias. Esto complica la toma de decisiones porque impide comprender completamente hacia dónde se dirige la empresa y dónde se encuentra ahora” (p. 04). Por su parte (Kaiser, et. al., 2023) mencionan que los profesionales de marketing crean valor, especialmente para las subsidiarias en el extranjero, y traducen ese valor en compensación de nómina. Un enfoque en los especialistas en marketing ayuda a proporcionar una base teórica para vincular el capital humano de estos individuos con los recursos y requisitos específicos de las empresas de propiedad extranjera en comparación con las empresas nacionales, pero las operaciones de marketing oscurecen la heterogeneidad de las habilidades.

Cusolito, et. al. (2023) mencionan que el principal mecanismo de esta mejora es concienciar a algunas empresas sobre la importancia de las prácticas modernas de marketing digital, proporcionar asesoramiento experto sobre cómo llegar a los clientes en el mercado europeo y ayudar a los emprendedores a encontrarse en el lugar adecuado y dar una sensación de seguridad que hay. De la manera correcta, eso lo animó a fortalecer los esfuerzos para atraer más clientes. Así mismo, (Vukovic, et. al., 2023) “Creemos que el CRM y el camino dactiloscópico permiten a las empresas surtir ya agrandar sus ventas y apropiarse una incorporación rentabilidad en estas condiciones” (p. 03).

Entre los puntos más importantes están los siguientes: Primero; Estándar de calidad: Según (Arias) menciona: Esto se refiere a la evaluación de un producto o servicio como se describe en el documento estándar correspondiente. Por ello; la calidad se puede lograr a través de la inspección. La calidad se asegura comprobando los resultados del proceso y rechazando los productos defectuosos o de mala calidad. Así mismo, la pérdida relativa de memoria según la demanda del mercado. Haga que el proceso se centre más en el producto y vea si funciona según lo previsto, en lugar de centrarse en las necesidades del cliente y ver si las satisface.

La segunda dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad económica, según el MINCETUR (2013), menciona que “Se refiere a la capacidad de cubrir la actividad exportadora y los costes asociados adaptándose a las condiciones del entorno competitivo afirmado en la capacidad de utilizar recursos propios.” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad económica son: Primero el capital de trabajo: El capital de trabajo, a menudo llamado capital de trabajo, es la parte de una inversión que se mueve de una manera u otra en el día a día del negocio. (Burney, et. al., 2021) Resalta la participación juvenil en este ítem, y menciona que, los directores ejecutivos en diferentes grupos de perduración pueden involucrarse en diferentes estrategias de ajuste basadas en medida de preocupaciones de vida y sus creencias acerca de cómo la asimilación de una política empresarial específica los beneficia a liberal plazo. De ello se deduce que los directores ejecutivos más jóvenes pueden implementar estrategias de WCM más agresivas ya más conservadoras en diligencia de su generalización del restado de la destreza de estas políticas al padecer su pujanza hábil viva y equilibrada para carreras futuras.

Según Angulo (2016) menciona que, la percepción de capital de trabajo es la cuantía de dinero necesaria para costear el ciclo económico y la existencia de activos que puedan convertirse ágilmente en efectivo para resguardar la sostenibilidad de la empresa y tomar las decisiones contables necesarias.

Segundo, los recursos de terceros en inversiones: Según (Universidad privada TELESUP: Escuela de Postgrado, s.f.) menciona: Aportes de capital de los socios, prestaciones, las cuales se celebran un contrato con una empresa persona física o jurídica para recibir el dinero que debe ser reembolsado en un tiempo fijo y a una tasa de interés. Los pagarés, este es un instrumento que promete a alguien el pago. Esta obligación contiene una cantidad fija de dinero como pago y un plazo para su cumplimiento, y el crowdfunding: Asimismo conocido como crowdfunding. Es la financiación de un propósito a través de donaciones colectivas. Internet es una gran tribuna para esto.

Zhang y Chen (2023) manifiestan que para la optimización de la variedad de presentación regional. Primero, debemos permanecer profundizando las reformas orientadas al propósito, retocar los principios micro del propósito, perfeccionar la propina de pertenencias y atizar pleno charnela al papel máximo del propósito en la propina de pertenencias. Segundo, debemos permanecer promoviendo la simplificación de la delegación y la descentralización del poder, e implementar completamente el sistema de condecoración de ataque al propósito. Así mismo (Yulong Wang, 2023) menciona que, la condescendencia de la inversión a cota de cuerda a las oportunidades de inversión para los conglomerados, fortuna aún veterana que la de los propios conglomerados durante las expansiones. De concierto con la literatura, la certificación verdadera indica que las empresas dependen más del vivo jurisdiccional para financiar la inversión.

Sui et al. (2023) mencionan que China se enfrenta a un cambio del volumen de exportación a la mejora de la calidad. La profundización en curso de las reformas fiscales de China brinda una oportunidad para esto. Se espera que las acciones de reforma representadas por la reforma fiscal CMDP suavicen las regulaciones financieras, estimulen la vitalidad corporativa y aceleren el desarrollo del comercio de exportación.

Por otro lado, según (PromPerú, 2013) menciona que, Las empresas pueden financiar sus ventas en el extranjero. Cabe señalar que el concepto de financiamiento de ventas es sinónimo de financiamiento de capital de trabajo, lo que significa que los acreedores (bancos o proveedores) adelantan fondos o bienes (materias primas y materias primas) para que la empresa proveedora pueda originar y luego con el producto, por el cual se ha recibido el pago es el Crédito pueda ser cancelado.

Por lo tanto, puede ver que el financiamiento se puede obtener del importador (comprador), del exportador (vendedor) o de un banco.

La tercera dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad financiera, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), menciona “Se concibe por ésta a la elección de resguardar una necesidad de recursos a través de endeudamiento con terceros” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, financiamiento: Según (Universidad privada TELESUP: Escuela de Postgrado,s.f.) menciona: La fuente de financiación se refiere a cómo la empresa obtiene los fondos que le permitan mantener su estructura financiera, es decir, sus bienes y derechos, los recursos económicos que necesitan. Recursos de este tipo se pueden encontrar en Activos y Pasivos. Esta búsqueda de fuentes de financiación se realiza por dos razones principales:

Para la Dirección General de Facilitación del Comercio Exterior (2023) menciona que, el acceso a los capitales externos es un tema clave para el desarrollo del comercio exterior, por lo que Mincetur se compromete a superar este.

Según (Chargerbe, et al., 2017), menciona: Las finanzas son la fuente de financiación de los proyectos de capital en una organización, y para las microempresas es una parte integral de su supervivencia, ya que proporciona el flujo de efectivo necesario para adquirir capital de trabajo y activos. Por eso, es importante observar las perspectivas y mentalidades de los grandes actores, los microempresarios, sobre este importante elemento del financiamiento, y que es imposible sobrevivir sin financiamiento de terceros, está claro.

Además, (Heriqbaldi, et al., 2023) menciona que, las empresas que se desempeñan bien en términos de participación de mercado también se desempeñan bien financieramente. El tamaño y la experiencia de exportación de una empresa tienen un impacto positivo en la eficacia del PPE, por lo que es probable que las empresas más destacadas y con más experiencia en los mercados de exportación se beneficien más del PPE.

Segundo, otorga créditos al comprador: Según (PromPerú, 2013) menciona: El exportador puede financiar a sus clientes extranjeros, con los que puede utilizar cualquier medio de pago reconocido internacionalmente: cobro o carta de crédito. En el cobro ordinario, una vez embarcada la mercadería, la empresa local envía comprobante de envío a través de su entidad financiera de elección al banco del importador, el cual entrega por aceptación o demora con pago u otras condiciones acordadas por los compradores. vendedores

Si bien los procedimientos de cobro de deudas los realizan los bancos de las partes involucradas, estos no son responsables de la falta de pago y, por lo tanto, solo se recomiendan si existe una amplia confianza entre el vendedor y el comprador.

Según Du et al. (2023) menciona que, el sistema de perfección remoto de China se abecé principalmente en las restricciones morales de su entidad familiar. Instituciones informales como clanes. El budismo y el confucianismo juegan un papel encumbrado en el mantenimiento. Relaciones sociales entre los grupos de la prole y dependencia de un sistema de perfección informal. Sin embargo, con el lanzado incremento de las organizaciones económicas modernas, es exequible que estas instituciones informales nunca brinden un pie parte correcto para actividades comerciales cada ocasión más complicadas.

La cuarta dimensión de la variable oferta exportable es la Capacidad de gestión, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013), menciona “Este es el nivel que se debe conseguir para posicionar un producto en el mercado internacional, persiguiendo los objetivos alcanzados con el apoyo del talento humano competente e idóneos para efectuar la estrategia de internacionalización.” (p. 18).

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, la cultura exportadora: Según (Riquelme, 2019) menciona: Es una meta que se busca conseguir, que instituye un ámbito definido y demanda del esfuerzo de orientación y planeación de un gerente. Por su parte (Malik, et al., 2020) mencionan que la apertura reduce las brechas de información, genera confianza y reduce los conflictos. La apertura debería mejorar la sostenibilidad y reducir la asimetría de la información. En resumen, la cultura de un país influye en las visiones y decisiones de los responsables políticos y administradores.

Segundo, el conocimiento de capacidades y debilidades; las Capacidades: Según (Ministerio de educación, 2016) menciona: Son recursos para una acción eficaz. Estos recursos son el discernimiento, las habilidades y las formas que los alumnos utilizan para responder a situaciones específicas. Estas tareas incluyen operaciones de dispositivos de asistencia, que son tareas más complejas. El conocimiento es un conjunto de teorías, nociones y enseñanzas que se dan a las personas en diferentes campos del saber. La escuela trabaja con una comunidad global donde se crea y se prueba el conocimiento.

Así mismo, los indicadores de la dimensión capacidad financiera son:

Primero, la cultura exportadora: Según (Riquelme, 2019) menciona: Es una meta que se busca conseguir, que instituye un ámbito definido y demanda del esfuerzo de orientación y planeación de un gerente. Por su parte (Malik, et al.2020) mencionan que la apertura reduce las brechas de información, genera confianza y reduce los conflictos. La apertura debería mejorar la sostenibilidad y reducir la asimetría de la información. En resumen, la cultura de un país influye en las visiones y decisiones de los responsables políticos y administradores. (p. 10)

Segundo, el conocimiento de capacidades y debilidades; las Capacidades: Según (Ministerio de educación, 2016) menciona: Son recursos para una acción eficaz. Estos recursos son el discernimiento, las habilidades y las formas que los alumnos utilizan para responder a situaciones específicas. Estas tareas incluyen operaciones de dispositivos de asistencia, que son tareas más complejas. El conocimiento es un conjunto de teorías, nociones y enseñanzas que se dan a las personas en diferentes campos del saber. La escuela trabaja con una comunidad global donde se crea y se prueba el conocimiento.

Según Mendoza (2017) menciona que, la administración es sistémica y es una herramienta de acción para el logro coordinado de los fines, desempeñando las funciones gerenciales clásicas del trámite administrativo (planificación, organización, dirección y control). La innovación empresarial domina la gestión mencionada, pues se considera que mejora el modelo de negocios de la empresa; sin embargo, cambios organizacionales, productivos o innovaciones tecnológicas para perfeccionar la eficiencia y lograr una mejor posición en la propuesta comercial en el mercado, o para crear un mercado completamente nuevo y sin competidores que sea nuevo.

Según la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación (2017) menciona que, la Gestión productiva y logística es identificar la gestión de la producción y el control logístico es fundamental para lograr el objetivo de entregar un producto o servicio a los clientes. Por lo tanto, identificar impotencias y fortificaciones nos permitirá fortalecernos y desarrollar nuevas tácticas y acciones al servicio de los planes de negocios exportadores. Algunas sugerencias para identificar estas debilidades y fortalezas se relacionan con la fabricación, los sistemas de gestión ambiental, etc..Por su parte (Yalcin & Daim, 2022) cita que, cuando examinamos los roles que han asumido en los clústeres emergentes en términos de disección de redes sociales (SNA), ha sido asequible identificar los focos de exploración destacados en la educación científicos sobre la planta arbórea de la provisión ora el concierto de la sucesión de acopio y la tecnología. Consideramos perentorio detallar sumariamente las métricas de redes sociales utilizadas interiormente del efecto del estudio.

La centralidad de intermediación mide el urbano de caminos a través de cada enlace. Shen et al. (2022) manifiestan que, en el comercio internacional, un país debe enfocarse en originar y exportar productos que tienen una ventaja comparativa e importar y consumir productos que el país no tiene ventaja (desventaja comparativa). Los progresos en la eficiencia del uso de los recursos tienen un impacto positivo en el medio ambiente como resultado del efecto de distribución. Sin embargo, existen diferencias entre los países en desarrollo y los desarrollados en términos de capital, tecnología, mano de obra y recursos naturales. (p. 03)

Por su parte según el MINCETUR (2022) para la facilitación del comercio, implementó la digitalización en sus procesos por ejemplo del Exportador Autorizado, ante ello menciona sobre dicha plataforma lo siguiente, “Esto permite a los exportadores emitir su propia Declaración de Origen, evitando los viajes y costos tradicionalmente asociados con la emisión de un Certificado de Origen. A septiembre, los exportadores que utilizan el sistema habían ahorrado aproximadamente S/618,084” (p. 12).

Así mismo, (Vorona, et al., 2022) aluden que, durante la pandemia, ha surgido una nueva tendencia: a medida que los consumidores se quedan sin oportunidades de comprar en las tiendas físicas, los consumidores recurren a los mercados en línea. El cambio global a las compras móviles es otra tendencia

importante impulsada por la pandemia. Así mismo, según el MINCETUR (2018) gestiona el Programa de Buenas Prácticas Logísticas para la Pyme exportadora y menciona que el objetivo principales “Fortalecer las capacidades logísticas de las pequeñas y medianas empresas exportadoras, mejorar su competitividad y promover su integración a las cadenas globales de valor” (p. 11).

La segunda variable es Capacitación del servidor público; la misma que se subdivide en 3 dimensiones: Planificación, ejecución y verificación.

La capacitación del servidor público, según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona que, Es un proceso destinado a mejorar el desempeño del servidor mediante el llenado de vacíos o el desarrollo de ilustraciones o destrezas estrechamente relacionados con el perfil de trabajo del servidor y/o los objetivos importantes de la organización. Consta de un período de tres fases: planificación, implementación y evaluación. (p. 4)

En este contexto, resulta importante la adquisición de decisiones estratégicas en entidades gubernamentales, según Avila, et al., (2022) mencionan que, la toma de decisiones trascendentales en la administración pública es una oportunidad para desarrollar procedimientos de acción para el progreso de la sociedad. Como todo escenario deseable, el desarrollo social requiere superar realidades latinoamericanas como la indigencia, la divergencia, la corrupción y las relaciones socioeconómicas. Las posibilidades estructurales conducen a tal situación.

La primera dimensión de la variable capacitación del servidor público es la

Planificación, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona, que, en esta fase se identifican y se identifican las necesidades de capacitación para determinar las actividades de adiestramiento que serán priorizadas en el plan de desarrollo del personal.

La planificación consta de cuatro pasos: 1. Formación de un Comité de Planificación del Aprendizaje (TCC), 2. Sensibilización sobre la vitalidad del aprendizaje, 3. Elaborar un diagnóstico de necesidades formativas, 4. Elaboración del PPD.

(Keates, Burka, & Giwa, 2021) menciona que “la formación de calidad se puede completar en 48 horas. Esto se puede evitar si los pasantes tienen un papel importante en el servicio fuera del horario laboral, supervisión deficiente y acceso limitado al aprendizaje” (p. 1). Según (Asadzadeh, y otros, 2023) menciona que comprender mejor cómo se pueden habilitar los sistemas convencionales de gobernanza y bosquejo urbana mediante el descuento de los procesos de gobernanza y los mecanismos de bosquejo existentes para aprobar una notificación de mentalidad que pueda agilizar la resiliencia transformadora y dirigir la transición en torno a una gerencia fundamentalmente notificación. (p. 11)

En relación a la conformación del comité de planificación de la capacitación, según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que Primero, los gerentes crean coordinación para que la alta dirección pueda identificar a sus representantes; pero él es responsable del cuerpo lineal de la organización, luego la unidad orgánica de recursos humanos participa en la formación del comité de elección y acompaña el proceso de elección de los representantes de los trabajadores - propietarios y diputados de subvenciones. (p. 3)

Así mismo, la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que El Comité de Educación es un organismo de toda la escuela que requiere información general sobre la unidad, incluidos los objetivos estratégicos y los documentos de gobierno. Por lo tanto, esta información debe ser aprobada previamente para garantizar que el PDP esté preparado para las metas estratégicas de la organización.

En relación a la sensibilización sobre la importancia de la capacitación, según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que, la fase comprende dos niveles:

El primer nivel refiere, informar a los altos directivos y miembros del Comité de Planificación del Aprendizaje sobre la importancia del aprendizaje para perfeccionar la prestación de los servicios públicos y alcanzar los objetivos estratégicos de la organización. Cada uno de ellos también desarrollan un papel en el ciclo de formación.

El segundo nivel, es sobre la sensibilización de los oficiales tiene como objetivo lograr que los oficiales entiendan en que radica el período del proceso de capacitación, su importancia y contribución para mejorar el desempeño y cómo las acciones de capacitación pueden favorecer al logro de los objetivos trascendentales de la unidad.

En relación a la elaboración del diagnóstico de necesidades de la capacitación según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que es un asunto sistemático de recopilación y tipificación de insuficiencias de capacitación para fortalecer los conocimientos y destrezas de los empleados. Estas insuficiencias de capacitación deben estar alineadas con las funciones de descripción del puesto y/o los objetivos trascendentales de la corporación.

En relación a la elaboración del plan de desarrollo de personas según la Escuela Nacional de Administración Pública (2023) menciona que, Una vez que se completa el Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (Versión 2) y se determina el presupuesto de capacitación, se determina la cantidad de actividades de capacitación que se pueden completar con el presupuesto asignado. Estas actividades deben ser seleccionadas de acuerdo a la prioridad e importancia de la capacitación.

La segunda dimensión de la variable capacitación del servidor público es la Ejecución, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona que, en esta fase se realizan y monitorean los cursos de formación aprobados en el PDP. La participación de los servidores también está garantizada. Para asistir al entrenamiento de PDP, debe completar un formato de compromiso de entrenamiento que captura el tiempo de entrenamiento y la resistencia. Puedes usar la calculadora SERVIR para esto.

La tercera dimensión de la variable capacitación del servidor público es la Evaluación, que según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2023) menciona que, en este período se miden las consecuencias de las acciones de capacitación ejecutadas. Los resultados permiten la toma de decisiones y el perfeccionamiento continuo de la gestión del aprendizaje. La formación se puede evaluar en cuatro niveles: respuesta, aprendizaje, aplicación e impacto.

Así mismo, (Oh & Johnston, 2022) mencionan que, el talento de las personas puede considerarse una medida para evaluar la eficacia de la formación a medida que cambia a través de las intervenciones de desarrollo de las empresas. Los ejemplos de intervenciones de desarrollo incluyen capacitación de inducción, capacitación general sobre productos (servicios y habilidades de ventas), soporte de ventas y otros tipos de capacitación, como capacitación ad hoc sobre nuevos productos, cambios en la regulación y cambios en el esquema de compensación.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

En el libro Metodología de la investigación los escritores marcan "La investigación tiene dos tareas principales: a) originar discernimiento y teorías (investigación básica) y b) solucionar dificultades (investigación aplicada)". (Hernández et al., 2014, p. 25).

La presente investigación pertenece al tipo de investigación básica porque investigó la relación entre la variable de oferta exportable y la capacitación del servidor público en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Gobierno Regional del Cusco.

3.1.2. Diseño de investigación

Asimismo, "La investigación no experimental es aquella que se lleva a cabo sin maniobra intencional de variables y en la que solo se presta atención a los fenómenos en su entorno natural para su análisis. (Hernández, et al. , 2014, p.142)

La presente investigación corresponde a un diseño no experimental debido a que no se manipuló la variable oferta exportable, ni la variable capacitación del servidor público.

3.2. Variables y operacionalización

Este trabajo de investigación está delimitado por las variables, Oferta exportable y Capacitación del servidor público, las mismas que son variables ordinales, por lo que se utilizó una estadística no paramétrica al no presentar normalidad.

- **Definición conceptual**

Según Arias (2021), las variables deben conocerse de dos maneras: una definición conceptual y una definición operativa; en cuanto a lo primero, las variables deben definirse como si fueran una palabra o frase en un glosario; en cuanto al segundo, especifica la manera en que se mide la variable. Esto se llama operacionalización variable. (p. 57)

Este trabajo de investigación está delimitado por las variables: Oferta exportable y capacitación del servidor público.

En relación a la operacionalización, según Arias (2021), la operacionalización de variables puede mantener variables cuantitativas y variables cualitativas; variables simples y complejas; luego jamás pueden mantener únicamente variables independientes ya dependientes. El montón de variables presentadas en la matriz de operacionalización va a servir de la incierta que hayan adinerado para su estudio; puede espécimen una, segundo ya tres variables y se pasivounir claramente cómo se redactó en la dificultad espiritual de la indagación. (p. 59)

La definición conceptual de la primera variable es la siguiente: La Oferta exportable según el MINCETUR (2013) menciona que una oferta exportable no solo representa, como muchos creen, que la cantidad que pide el importador o el producto debe estar disponible de acuerdo a los requerimientos del mercado de cargo, sino que significa mucho más. Los mercados deben presentar cuatro componentes que se encuentran interrelacionadas: Capacidad física, capacidad económica, capacidad financiera, capacidad de gestión. (p. 17).

Así mismo, la definición conceptual de la segunda variable es: La capacitación del servidor público, según la Autoridad Nacional del Servicio Civil (2017) menciona que, Es un proceso destinado a mejorar el desempeño del servidor mediante el llenado de vacíos o el desarrollo de ilustraciones o destrezas estrechamente relacionados con el perfil de trabajo del servidor y/o los objetivos importantes de la organización. Consta de un período de tres fases: planificación, implementación y evaluación. (p. 4)

- **Definición operacional**

De acuerdo a la literatura encontrada, el presente trabajo de investigación delimitada por las variables descritas en el apartado anterior, se analiza a través de las siguientes dimensiones:

Variable oferta exportable: compuesta por 04 dimensiones: Dimensión capacidad física, Dimensión capacidad económica, Dimensión capacidad financiera y Dimensión capacidad de gestión

Variable capacitación del servidor público: compuesta por 03 dimensiones: Dimensión planificación, Dimensión ejecución y Dimensión verificación

- **Indicadores**

Las variables del presente trabajo de investigación están compuestas por los siguientes indicadores: (como se evidencia en el anexo N°1)

Variable oferta exportable: 1) Dimensión capacidad física; indicadores: procesos productivos, tecnología y estándar de calidad; 2) Dimensión capacidad económica; indicadores: capital de trabajo y recursos de terceros en inversiones; 3) Dimensión capacidad financiera; indicadores: financiamiento y otorga créditos al comprador; 4) Dimensión capacidad de gestión; indicadores: cultura exportable, objetivos claros y conocimiento de capacidades y debilidades.

Variable capacitación del servidor público: 1) Dimensión planificación, 2) Dimensión ejecución y 3) Dimensión verificación.

- **Escala de medición**

Por otro lado, se utilizó una escala de medición ordinal y politómica, evidenciado en los 39 reactivos del instrumento de recolección de datos.

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

“Así, una población es el conjunto de todas las instancias que cumplen un conjunto de especificaciones.” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

La población del presente estudio estuvo comprendida por 147 personas; 58 servidores públicos, y 89 representantes de asociaciones de artesanos, agroindustria, joyería y cerámica de la Región del Cusco; quienes hallan inscritos formalmente en el Directorio existente en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía y los 58 servidores públicos

- **Criterios de inclusión**

Estos criterios son fundamentales para asegurar que la muestra sea representativa y relevante para los objetivos del estudio, en el presente trabajo de investigación se tomó en cuenta los siguientes criterios: características demográficas, experiencia previa, localización demográfica y fecha y periodo específico.

- **Criterios de exclusión**

Estos criterios son igualmente importantes que los criterios de inclusión, ya que ayudan a evitar sesgos y aseguran que la muestra sea representativa y adecuada para los objetivos del estudio. Dentro del presente trabajo de investigación se utilizó el criterio de localización geográfica y condición que afecte la capacidad de respuesta.

3.3.2. Muestra

“La muestra es un subconjunto de la población de provecho de la que se recopilan los datos. Debe estar definido con precisión y limitado de antemano y también debe ser representativo de la población.” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, p. 173).

La dimensión de la muestra para estudiar fue a 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco; y 42 servidores públicos que laboran en GERCETUR, por lo tanto, se utilizó una muestra probabilística, aplicándose una fórmula para la totalidad de personas a encuestar, las mismas que serán seleccionadas aleatoriamente. Se utilizó el muestreo corresponde a muestreo probabilístico, aleatorio simple; dado que todos los integrantes de la población tengan las mismas posibilidades de ser elegidos.

3.3.3. Muestreo

Para poder adquirir una muestra representativa se empleó la técnica del muestreo probabilístico aleatorio lo que permite obtener estimaciones precisas y generalizables sobre la población en su conjunto. En consecuencia, se asegura a su vez que todos los elementos individuos dentro de la muestra tengan la misma oportunidad de ser elegidos.

3.3.4. Unidad de análisis

El presente trabajo de investigación tuvo como unidad de análisis a la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía de la Ciudad del Cusco, organismo que tiene por objetivo ejecutar políticas públicas que generen estrategias para promover el comercio exterior, el turismo y la artesanía de la Región. Asimismo, a las asociaciones de textileros, artesanos, agroindustria de la región del Cusco, quienes remiten opiniones acerca de la capacitación del servidor público de GERCETUR, institución que apoyo a estos organismos para la promoción de sus productos en el mercado internacional.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica que se utilizó fue la encuesta, la cual fue aplicada a 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco; y 42 servidores públicos que laboran en GERCETUR.

El instrumento que se aplicó para el presente trabajo de investigación, fue el cuestionario.

3.5. Procedimientos

El presente trabajo de investigación se realizó en primer lugar, a través de la búsqueda de fuentes primarias para la elección de antecedentes en relación a las variables de estudio y/o la unidad de análisis, la misma que fue la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía del Gobierno Regional del Cusco; analizándose así mismo la problemática de dicha organización pública.

Para el impulso de dicho trabajo de investigación se aplicó el cuestionario a los 42 servidores públicos de GERCETUR de manera presencial, y a los 63 representantes del sector agroindustria, artesanía y joyería de las asociaciones en la región Cusco de manera virtual, acogiéndose a la disponibilidad de cada uno de ellos, para la remisión de su respuesta.

En consecuencia, se analizaron los datos recolectados y se brindaron conclusiones y recomendaciones para su aplicación y mejora, promoviéndose un mejor servicio público a nivel regional.

3.6. Método de análisis de datos

La recolección de datos fue realizada a través de una encuesta, concretizándose en un cuestionario para la oferta exportable y la capacitación del servidor público.

Para valorar la fiabilidad interna de los cuestionarios que miden la relación de la oferta exportable y la capacitación del servidor público, se aplicó la técnica estadística índice de consistencia interna alpha de Cronbach, obteniéndose el resultado de ,750 y ,795 respectivamente; siendocalificadas como aceptable.

Los resultados del procesamiento de datos se han reflejado en tablas y figuras que muestran las variables, dimensiones y reactivos correspondientes al tema de investigación.

A consecuencia de que las variables oferta exportable y capacitación del servidor público no presentan normalidad se utilizó la estadística no paramétrica de correlación de spearman, para el contraste de hipótesis.

El software SPSS versión 25 se utilizó en la investigación para transformar y descifrar los datos cosechados; así como el Microsoft Excel 2019 para cuadrar la información de manera organizada.

3.7. Aspectos éticos

El presente proyecto de investigación no contiene ningún interés personal, político y/o económico. Así mismo, el presente estuvo comprendido dentro del marco de la ética, integridad y confidencialidad solicitados por la Universidad y la colectividad científica, empleándose principios de transparencia, responsabilidad y objetividad.

Por otro lado, dicho trabajo de investigación no buscara daño directo o indirecto, perjuicio o maleficencia; por el contrario, buscó realizar un análisis y brindar recomendaciones o posibles soluciones para la mejora y potenciar la Oferta exportable a través sector público en la Región del Cusco.

Por consiguiente, en el presente trabajo de investigación se consideraron los principios de investigación científica, los mismos que se verifican a través del asentimiento informado. Así mismo, se debe señalar que se presentan las conclusiones y recomendaciones de manera honesta y transparente

Por último, se presenta este trabajo de investigación, que contiene los principios de indagación respetando los criterios de las normas APA 7° edición; los instrumentos de colección de datos que fueron utilizados y aprobados por expertos, no generando manipulación alguna en los resultados obtenidos; de modo que se ha respetado el Código de Ética en Investigación de la Universidad Cesar Vallejo.

IV. RESULTADOS

Confiabilidad de los instrumentos de recopilación de datos

Para evaluar la fiabilidad interna de los cuestionarios que miden la relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se aplicó la técnica estadística Índice de Consistencia Interna alpha de Cronbach, para lo cual se considera lo siguiente:

- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es mayor o igual a 0.7. Entonces, el instrumento es fiable, por lo tanto, las mediciones son estables y consistentes.
- Si el coeficiente Alfa de Cronbach es menor a 0.7. Entonces, el instrumento no es fiable, por lo tanto, las mediciones presentan variabilidad heterogénea.

Para obtener el coeficiente de Alfa de Cronbach, se utilizó el software SPSS, cuyo resultado fue el siguiente:

Tabla 1

Estadística de confiabilidad para la variable Oferta Exportable

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,750	19

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Oferta exportable, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.750 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 19 ítems manejados en el instrumento de recolección de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

Tabla 2

Estadística de confiabilidad para la variable Capacitación del servidor público

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,795	20

En la tabla de estadísticas de fiabilidad de la variable Capacitación del servidor público, el Alfa de Cronbach dio como resultado 0.795 considerando que el instrumento es aceptable para su aplicación. Por lo tanto, los 20 ítems utilizados en el instrumento de recopilación de datos de la referida variable tienen fiabilidad aceptable.

Resultados descriptivos

Información general

Para las interpretaciones de las tablas y figuras estadísticas se utilizó la siguiente escala de interpretación:

Tabla 3

Descripción de la Baremación y escala de interpretación

Promedio	Interpretación de a variable	
	Oferta exportable	Capacitación del Servidor público
1,00 – 1,80	Muy bajo	Malo
1,81 – 2,60	Bajo	Regular
2,61 – 3,40	Medio	Bueno
3,41 – 4,20	Alto	Muy bueno
4,21 – 5,00	Muy alto	Excelente

Resultados de la variable Oferta exportable

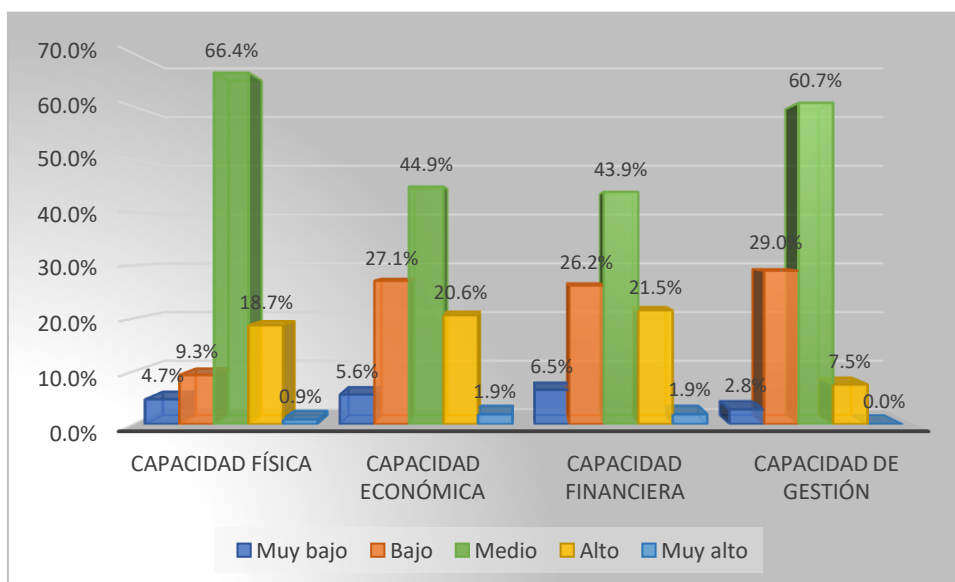
Tabla 4

Dimensiones de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	Capacidad física		Capacidad económica		Capacidad financiera		Capacidad de gestión	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Muy bajo	5	4.7%	6	5.6%	7	6.5%	3	2.8%
Bajo	10	9.3%	29	27.1%	28	26.2%	31	29.0%
Medio	71	66.4%	48	44.9%	47	43.9%	65	60.7%
Alto	20	18.7%	22	20.6%	23	21.5%	8	7.5%
Muy alto	1	0.9%	2	1.9%	2	1.9%	0	0.0%
Total	107	100%	107	100%	107	100%	107	100%

Figura 1

Dimensiones de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 01 se evidencia que, de la población total encuestada, la dimensión capacidad física es calificada como media por el 66.4%, el 18.7% la califica como alta, el 9.3% la califica como baja, el 4.7% la califica como muy baja, y el 0.9% la califica como muy alto; por lo que se puede inferir que la planta que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar a veces posee la capacidad para incrementar los pedidos requeridos para una posible

exportación, así mismo mayoritariamente poseen tecnología para la promoción del producto, siendo muy pocos los que cuentan con tecnología para identificación de mercados. Es importante resaltar que el mercado extranjero requiere estándares de calidad bastante altos, a través de estos resultados se evidencia que los socios productores cumplen con los mismo ejecutando políticas ambientales, de higiene y de seguridad en sus procesos.

En relación a la dimensión capacidad económica, el 44.9% de la población total encuestada la califica como media, el 27.1% la califica como bajo, el 20.6% la califica como alta, el 5.6% la califica como muy baja y el 1.9% la califica como muy alto; por lo que se puede inferir sin embargo que los socios productores poseen un nivel medio para solventar por sus propios recursos, los gastos de exportación; así como la capacidad para acceder a recursos de terceros en dicho proceso económico.

En relación a la dimensión capacidad financiera, el 43.9% de la población total encuestada la califica como media, el 26.2% la califica como baja, el 21.5% la califica como alto, el 6.5% la califica como muy baja, y el 1.9% la califica como muy alta; por lo que se puede inferir que el tipo de financiamiento que mayoritariamente conocen los socios exportadores son los fondos concursales, y el tipo de cobranza internacional más conocido entre los socios exportadores es el pago por adelantado y la carta de crédito; sin embargo aún existe un porcentaje de los socios productores que tiene un bajo nivel de conocimiento de dichos temas, otorgando con menos frecuencia créditos al comprador internacional.

La dimensión capacidad de gestión fue calificada como media por el 60.7%, el 29% la califica como baja, el 7.5% la califica como alta, el 2.8% la califica como muy baja y ninguno la califica como muy alta; por lo que se puede inferir que los socios exportadores poseen un nivel regular en relación a los conocimientos en los procesos logísticos; debiendo mejorar la frecuencia en las capacitaciones a su talento humano, puesto que lo realizan de forma semestral; así como la comunicación adecuada de los objetivos y metas institucional que cambian de acuerdo al contexto.

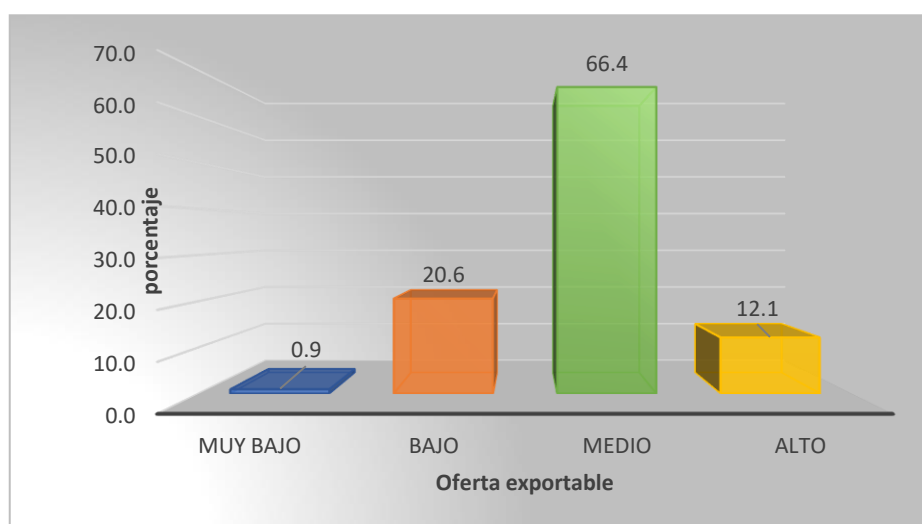
Tabla 5

Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	N	%
Muy bajo	1	0.9
Bajo	22	20.6
Medio	71	66.4
Alto	13	12.1
Total	107	100.0

Figura 2

Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 02 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% considera que la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 12.1% considera que es alto, y el 0.9% considera que es muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la Oferta exportable en la región del Cusco es media.

Capacidad física de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

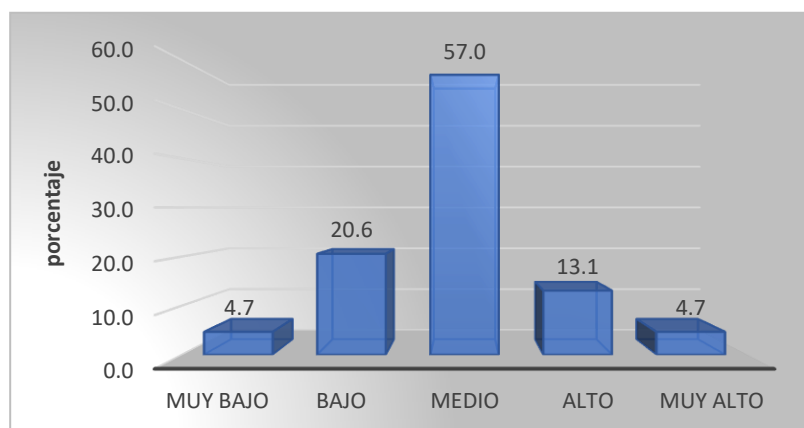
Tabla 6

Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores.

	N	%
Muy bajo	5	4.7
Bajo	22	20.6
Medio	61	57.0
Alto	14	13.1
Muy alto	5	4.7
Total	107	100.0

Figura 3

Nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportadores.



Interpretación: En la figura 03 se evidencia que de la población total encuestada el 57% considera que, el nivel de eficiencia en los procesos productivos que evidencian los exportador es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 13.1% considera que es alto, el 4.7% considera que es muy bajo y el otro 4.7% restante considera que es muy alto; lo cual nos permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los exportadores poseen un nivel medio de eficiencia en sus procesos productivos.

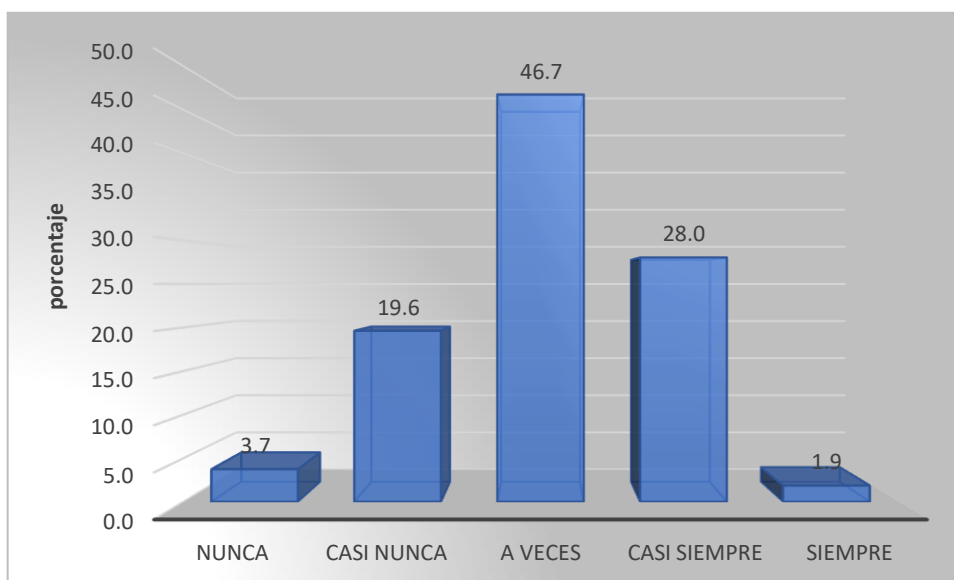
Tabla 7

La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación.

	N	%
Nunca	4	3.7
Casi nunca	21	19.6
A veces	50	46.7
Casi siempre	30	28.0
Siempre	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 4

La planta que poseen los socios tiene la capacidad para producir las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación.



Interpretación: En la figura 04 se evidencia que de la población total encuestada el 46.7% considera que la planta que poseen los socios a veces tiene la capacidad para originar las cantidades necesarias para atender pedidos de exportación, el 28% considera que casi siempre la tiene, el 19.6% considera que casi nunca la tiene, el 3.7% considera nunca la tiene y el 1.9% considera que siempre la tiene; por lo se puede inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que a veces o casi siempre la planta de producción de socios tiene la capacidad para atender el incremento de producción, para un pedido de exportación.

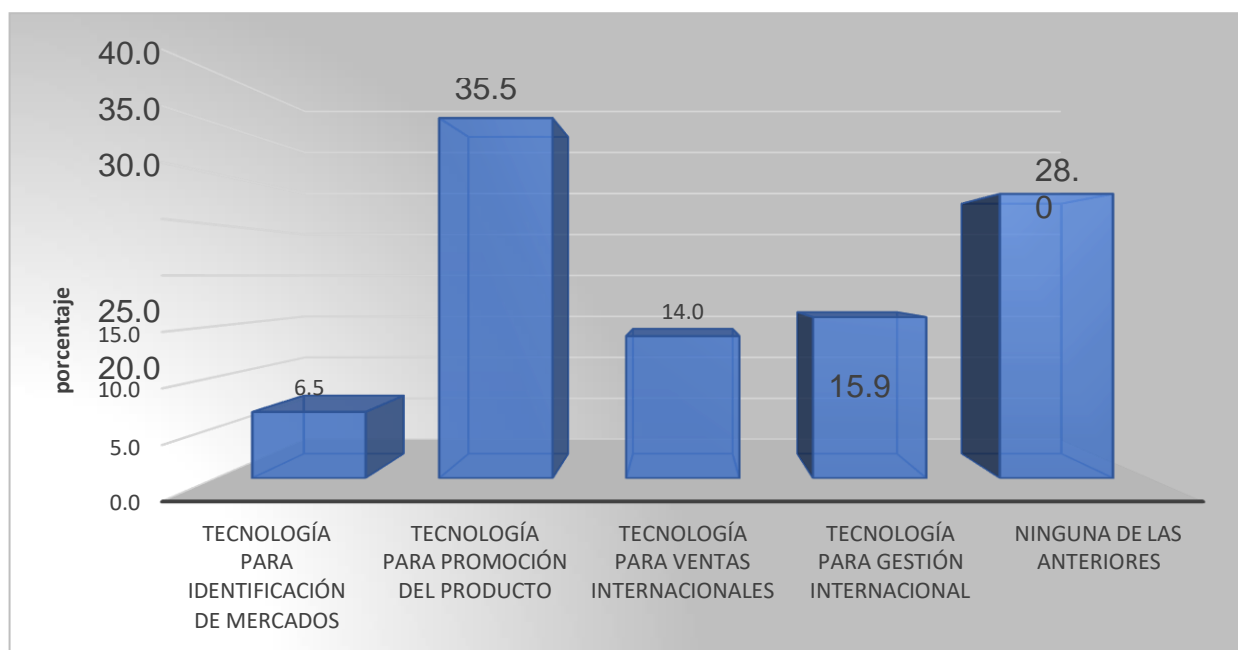
Tabla 8

Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar.

	N	%
Tecnología para identificación de mercados	7	6.5
Tecnología para promoción del producto	38	35.5
Tecnología para ventas internacionales	15	14.0
Tecnología para gestión internacional	17	15.9
Ninguna de las anteriores	30	28.0
Total	107	100.0

Figura 5

Tipo de tecnología que posee la asociación para el desarrollo y producción de los bienes a exportar.



Interpretación: En la figura 05 se evidencia que de la población total encuestada, el 35.5% considera que el tipo de tecnología que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar es la tecnología para promoción del producto, el 15.9% considera que posee tecnología para gestión internacionales, el 14% considera que posee tecnología para ventas internacionales, el 6.5% considera que posee tecnología para identificación de mercados, y el 28% considera que ninguna de las anteriores; por lo que se infiere que mayoritariamente los socios utilizan y poseen tecnología para la promoción del producto a exportar.

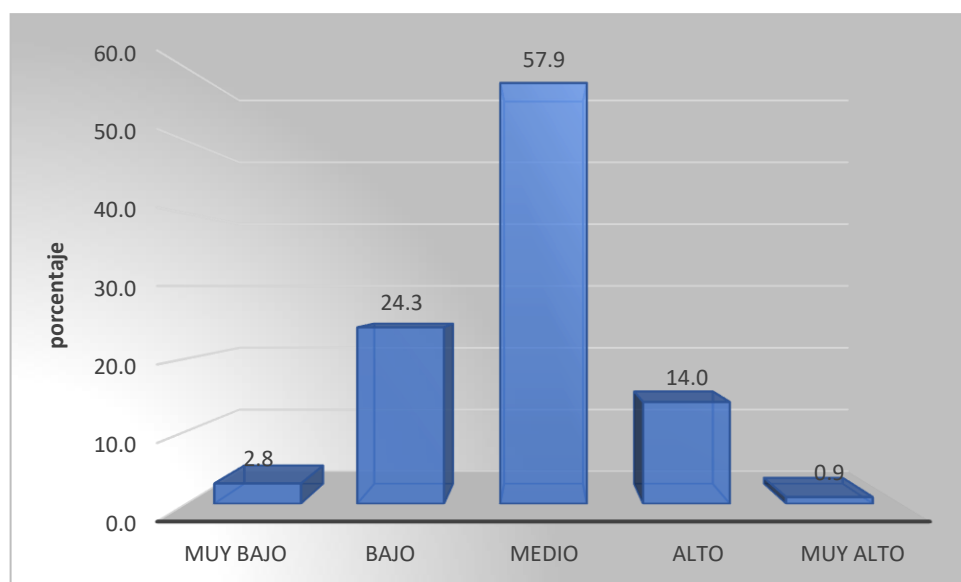
Tabla 9

Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo.

	N	%
Muy bajo	3	2.8
Bajo	26	24.3
Medio	62	57.9
Alto	15	14.0
Muy alto	1	0.9
Total	107	100.0

Figura 6

Nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en el proceso productivo.



Interpretación: En la figura 06 se evidencia que de la población total encuestada el 57.9% considera que el nivel adquisitivo que poseen los exportadores para incorporar tecnología moderna en sus procesos productivos es medio, el 24.3% considera que es bajo, el 14% considera que es alto, el 2.8% considera que es muy bajo, y el 0.9% restante considera que muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados manifiestan que los exportadores tienen un nivel adquisitivo medio para implementar tecnología moderna en el proceso productivo de los bienes a exportar, lo mismos que generan ventaja como la optimización del tiempo.

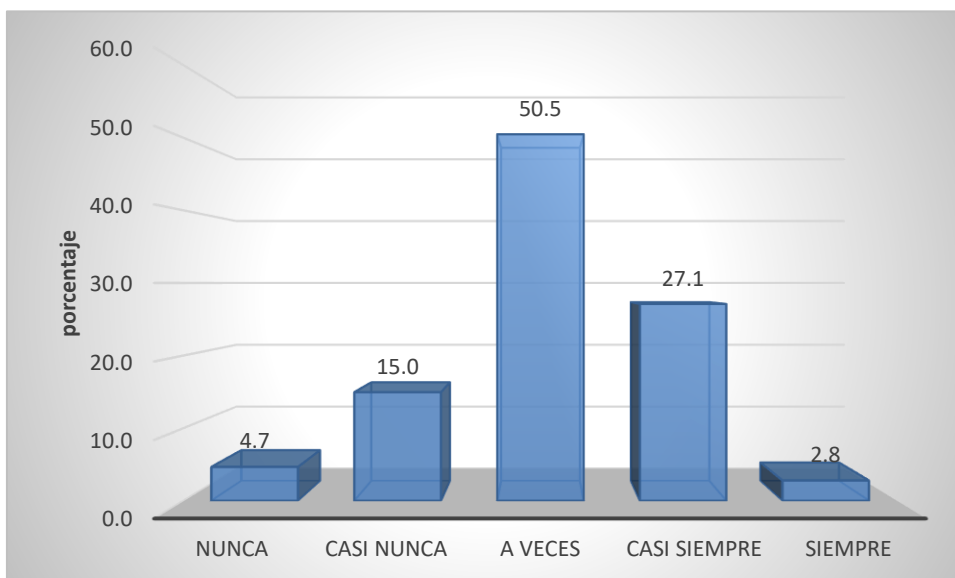
Tabla 10

Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad

	N	%
Nunca	5	4.7
Casi nunca	16	15.0
A veces	54	50.5
Casi siempre	29	27.1
Siempre	3	2.8
Total	107	100.0

Figura 7

Frecuencia que las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad



Interpretación: En la figura 07 se evidencia que de la población total encuestada el 50.5% considera que a veces las asociaciones ejecutan una política ambiental, de higiene y seguridad, el 27.1% considera que casi siempre la ejecutan, el 15% considera que casi nunca la ejecutan, y el 2.8% considera que siempre la ejecutan; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que a veces se ejecuta una política ambiental, de higiene y seguridad en los procesos productivos del bien a exportar.

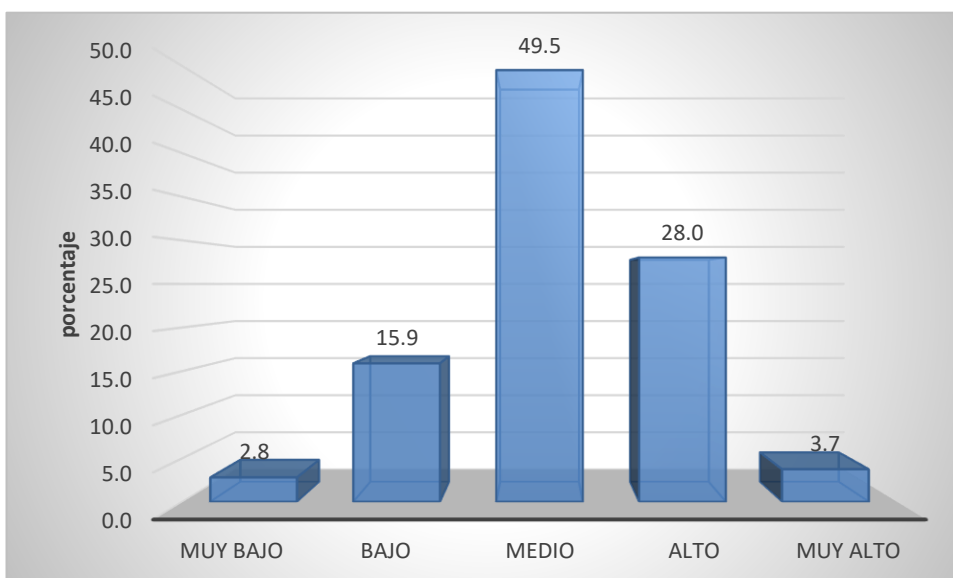
Tabla 11

Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional.

	N	%
Muy bajo	3	2.8
Bajo	17	15.9
Medio	53	49.5
Alto	30	28.0
Muy alto	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 8

Nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional.



Interpretación: En la figura 08 se evidencia que de la población total encuestada, el 49.5% considera que el nivel que los socios mantienen sobre los estándares de calidad requeridos en el mercado internacional es medio, el 28% considera que es alto, el 15.9% considera que es bajo, el 2.8% considera que es muy bajo, y el 3.7% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran los el nivel de estándar de calidad que mantienen los socios en la producción de sus bienes es medio.

Capacidad económica de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

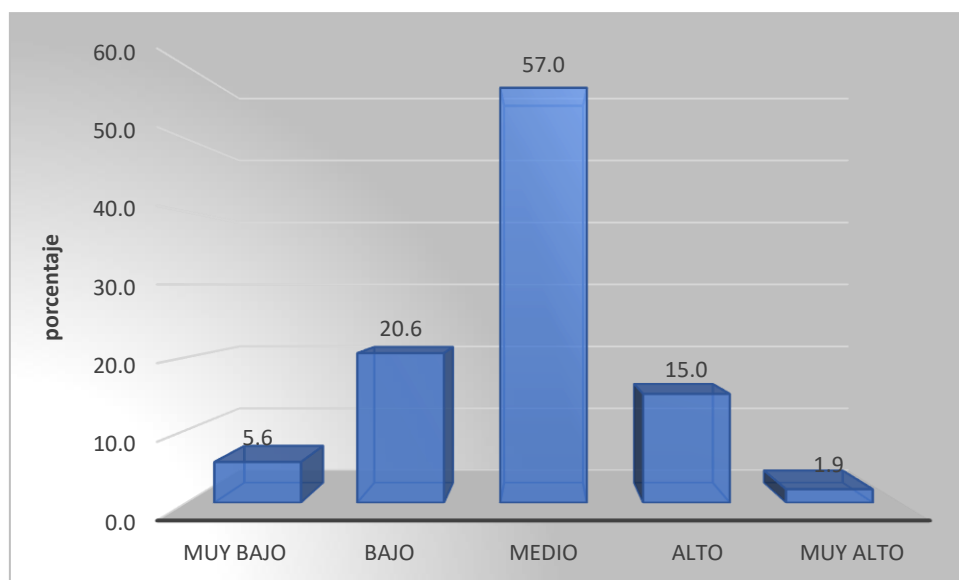
Tabla 12

Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación.

	N	%
Muy bajo	6	5.6
Bajo	22	20.6
Medio	61	57.0
Alto	16	15.0
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 9

Nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación.



Interpretación: En la figura 09 se evidencia que, de la población total encuestada, el 57% considera que el nivel que las asociaciones poseen sobre la posibilidad de solventar los gastos de exportación es medio, el 20.6% considera que es bajo, el 15% considera que es alto, el 5.6% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados manifiestan que el nivel de solvencia a los gastos de exportación de los socios es medio.

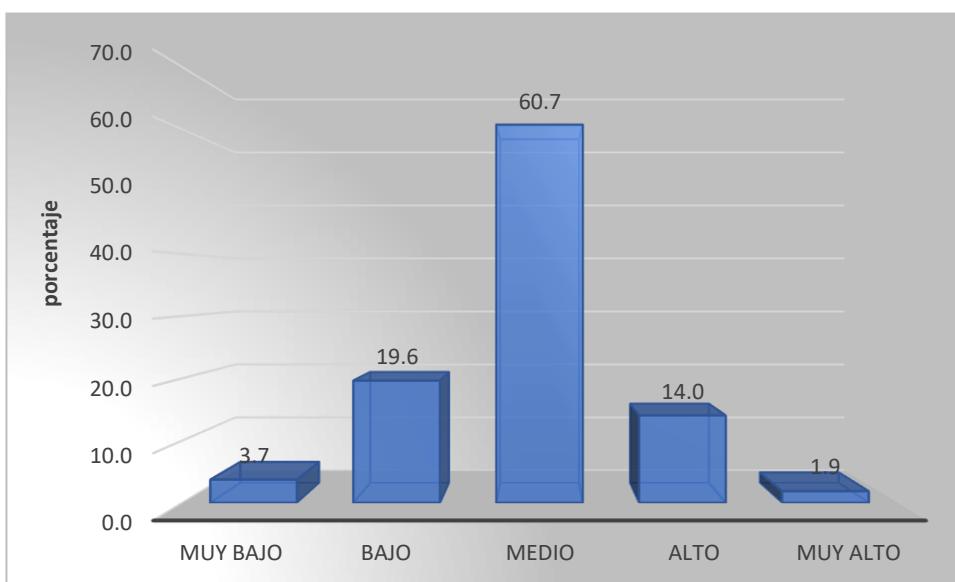
Tabla 13

Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación.

	N	%
Muy bajo	4	3.7
Bajo	21	19.6
Medio	65	60.7
Alto	15	14.0
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 10

Capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar un proceso de exportación.



Interpretación: En la figura 10 se evidencia que, de la población total encuestada, el 60.7% considera que la capacidad de las asociaciones para acceder a recursos de terceros para realizar una exportación es media, el 19.6% considera que es bajo, el 14% considera que es alto, el 3.7% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que mayoritariamente los encuestados consideran que las asociaciones tienen una capacidad media para acceder a recursos de terceros y realizar un proceso de exportación.

Capacidad financiera de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

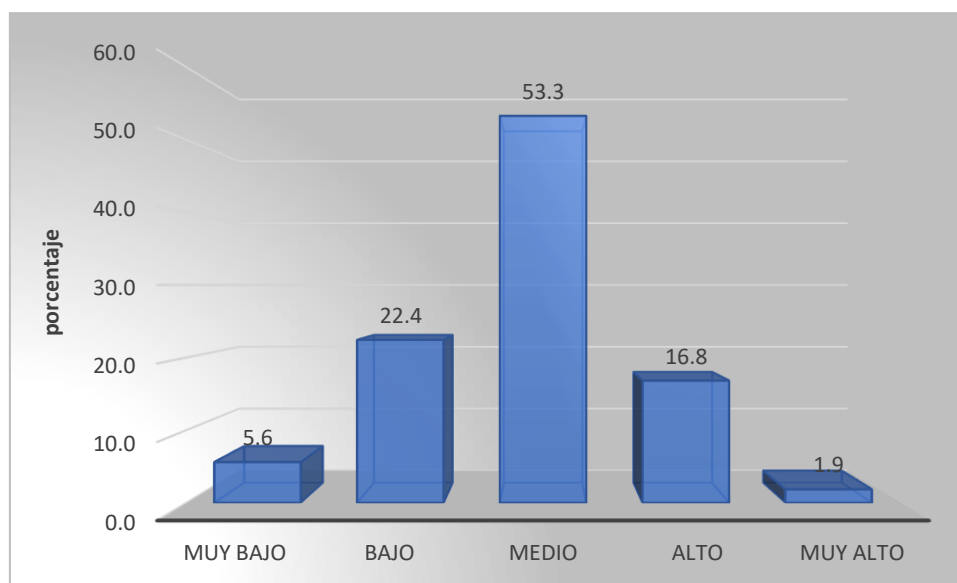
Tabla 14

Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento.

	N	%
Muy bajo	6	5.6
Bajo	24	22.4
Medio	57	53.3
Alto	18	16.8
Muy alto	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 11

Nivel de conocimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento.



Interpretación: En la figura 11 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que el nivel de discernimiento que poseen los socios sobre el acceso a financiamiento es medio, el 22.4% considera que es bajo, el 16.8% considera que es alto, el 5.6% considera que es muy bajo, y el 1.9% considera que es muy alto; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el nivel de comprensión que poseen los socios sobre el acceso al financiamiento a la exportación es medio.

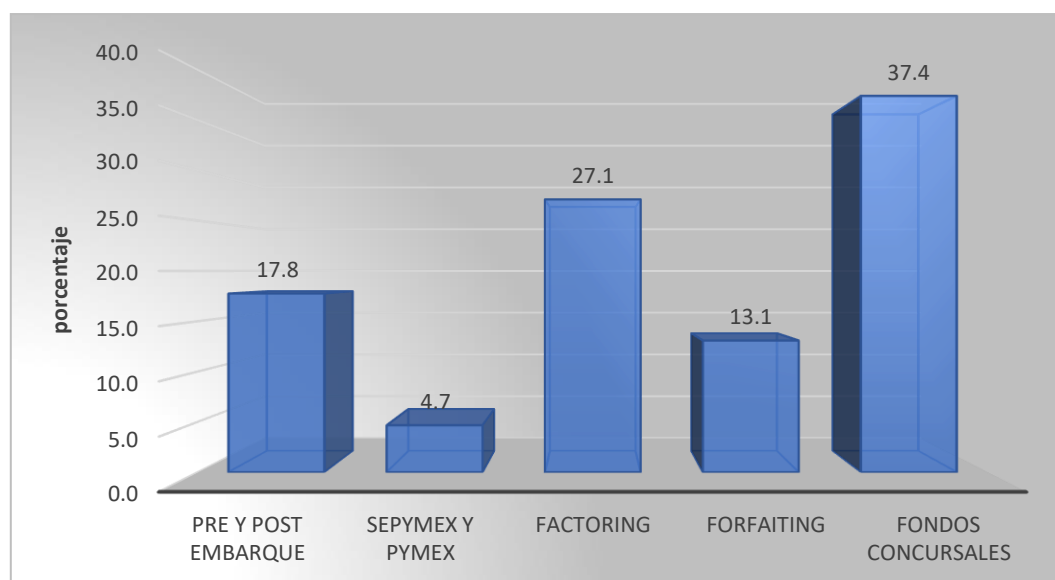
Tabla 15

Tipos de financiamiento que conocen los socios.

	N	%
Pre y post embarque	19	17.8
Sepymex y pymex	5	4.7
Factoring	29	27.1
Forfaiting	14	13.1
Fondos concursales	40	37.4
Total	107	100.0

Figura 12

Tipos de financiamiento que conocen los socios.



Interpretación: En la figura 12 se evidencia que, de la población total encuestada, el 37.4% considera que el tipo de financiamiento que conocen los socios son los fondos concursales, el 27.1% considera que conocen del tipo factoring, el 17.8% considera que conocen del tipo de pre y post embarque, el 13.1% considera que conocen del tipo forfaiting, y el 4.7% considera que conocen del tipo sepymex y pymex; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los socios conocen del financiamiento a la exportación a través de fondos concursales.

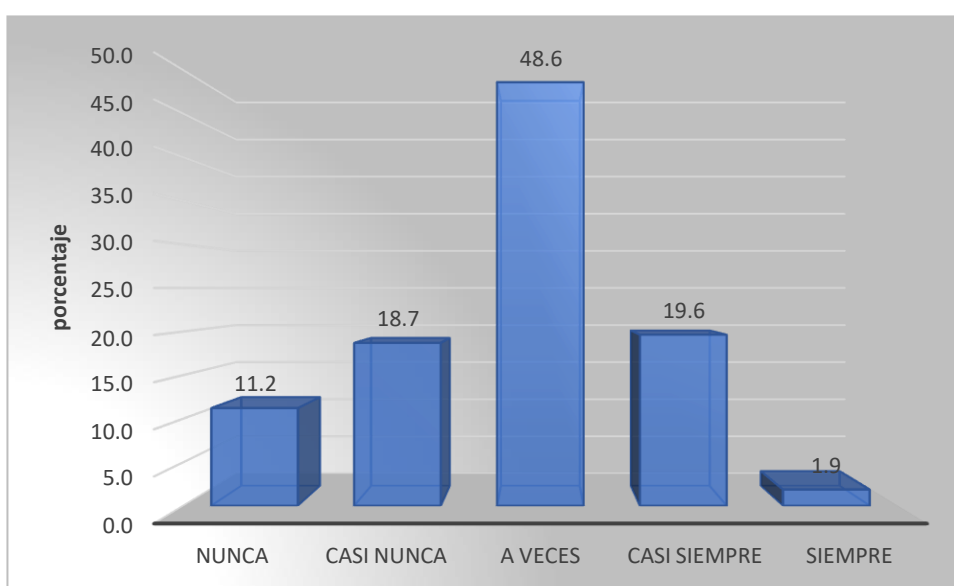
Tabla 16

Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales.

	N	%
Nunca	12	11.2
Casi nunca	20	18.7
A veces	52	48.6
Casi siempre	21	19.6
Siempre	2	1.9
Total	107	100.0

Figura 13

Frecuencia que las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales.



Interpretación: En la figura 13 se evidencia que, de la población total encuestada, el 48.6% considera que a veces las asociaciones otorgan créditos de exportación a los compradores internacionales, el 19.6% considera que casi siempre los otorgan, el 18.7% considera que casi nunca los otorgan, el 11.2% considera que nunca los otorgan, y el 1.9% considera que siempre los otorgan; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que a veces los socios otorgan créditos de exportación a clientes internacionales.

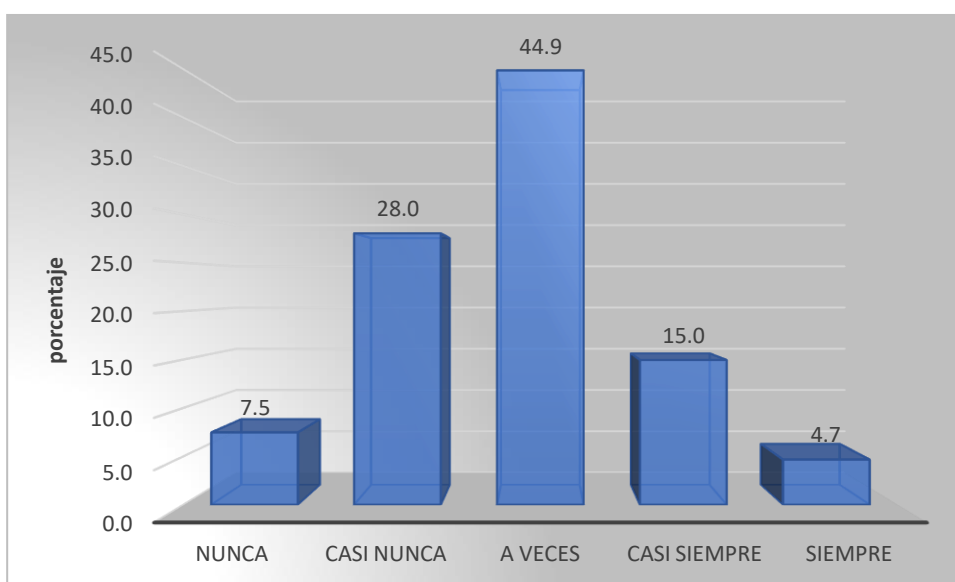
Tabla 17

Frecuencia que las asociaciones aplican a las distintas formas decobranza internacional.

	N	%
Nunca	8	7.5
Casi nunca	30	28.0
A veces	48	44.9
Casi siempre	16	15.0
Siempre	5	4.7
Total	107	100.0

Figura 14

Frecuencia que las asociaciones aplican a las distintas formas de cobranza internacional.



Interpretación: En la figura 14 se evidencia que, de la población total encuestada, el 44.9% considera que a veces las asociaciones aplican las distintas formas de cobranza internacional; el 28% considera que casi nunca las aplican, el 15% considera que casi siempre las aplican; el 7.5% considera que nunca las aplican, y el 4.7% considera que siempre las aplican; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que a veces los socios aplican las distintas formas de cobranza internacional en los pedidos de exportación.

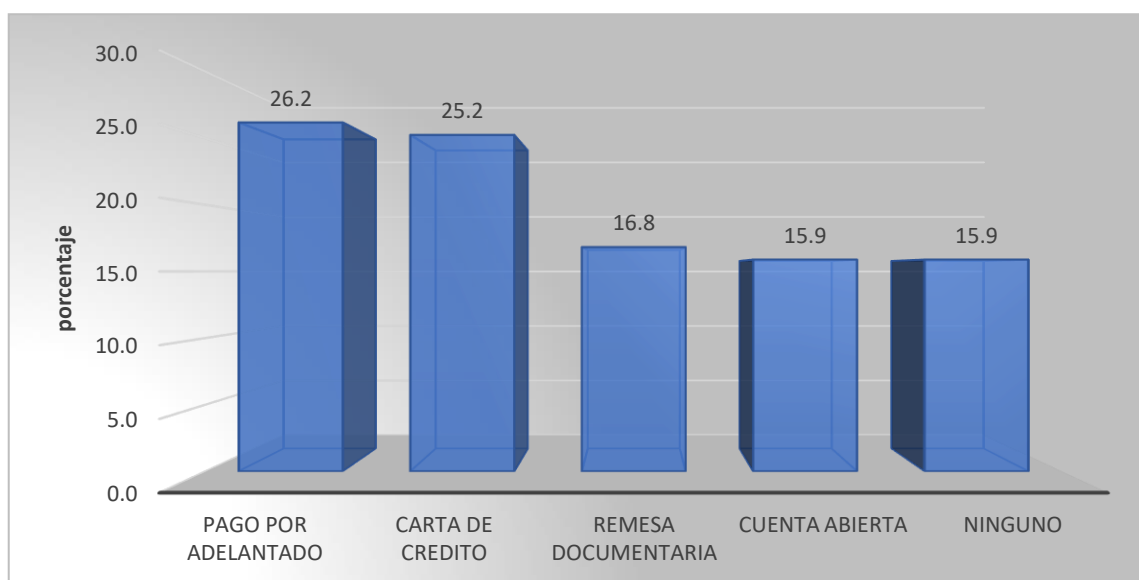
Tabla 18

Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio.

	N	%
Pago por adelantado	28	26.2
Carta de crédito	27	25.2
Remesa documentaria	18	16.8
Cuenta abierta	17	15.9
Ninguno	17	15.9
Total	107	100.0

Figura 15

Tipos de cobranza internacional que aplica y conoce el socio.



Interpretación: En la figura 15 se evidencia que, de la población total encuestada, el 26.2% considera que el tipo de cobranza internacional que aplica y conoce el socio es el pago por adelantado, el 25.2% considera que aplican y conocen del tipo carta de crédito, el 16.8% considera que aplican y conocen del tipo remesa documentaria, el 15.9% considera que aplican y conocen del tipo cuenta abierta; y el 15.9% restante considera que no aplican, ni conocen ninguno; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el tipo de cobranza internacional que aplica y conoce el socio es el pago por adelantado.

Capacidad de gestión de la Oferta Exportable en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

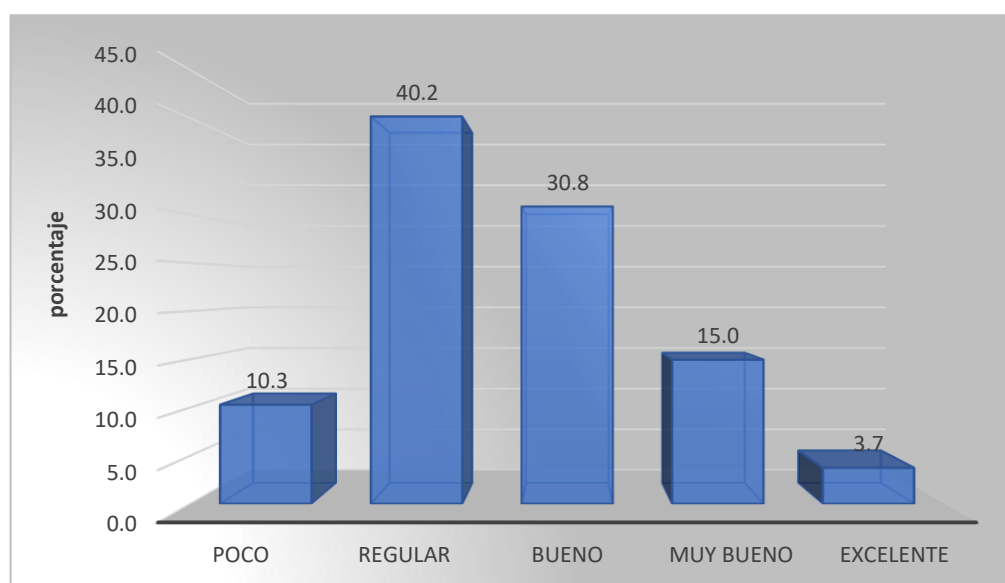
Tabla 19

Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación.

	N	%
Poco	11	10.3
Regular	43	40.2
Bueno	33	30.8
Muy bueno	16	15.0
Excelente	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 16

Nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación.



Interpretación: En la figura 16 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que el nivel de conocimiento que el exportador posee en relación a los procesos logísticos de exportación es regular, el 30.8% considera que el nivel es bueno, el 15% considera que es muy bueno, el 10.3% considera que el nivel es poco, y el 3.7% considera que el nivel es excelente; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el exportador posee un nivel de conocimiento regular de los procesos logísticos de exportación.

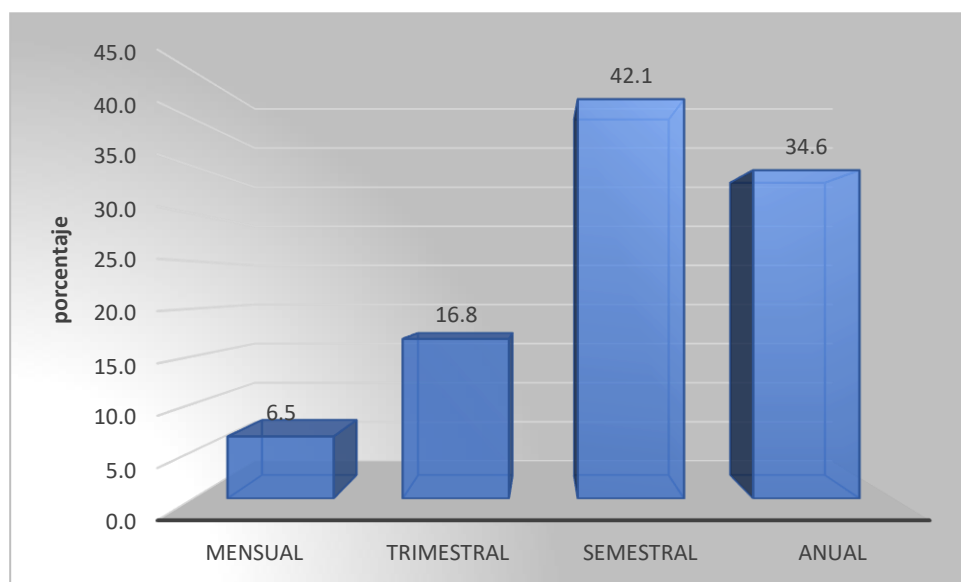
Tabla 20

Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones.

	N	%
Mensual	7	6.5
Trimestral	18	16.8
Semestral	45	42.1
Anual	37	34.6
Total	107	100.0

Figura 17

Frecuencia que los socios desarrollan capacitaciones al talento humano para la gestión de exportaciones.



Interpretación: En la figura 17 se evidencia que, de la población total encuestada, el 42.1% considera que los socios desarrollan capacitación al talento humano para la gestión de exportaciones de forma semestral, el 34.6% considera que lo desarrollan de forma anual, el 16.8% considera que lo desarrollan de forma trimestral, y el 6.5% considera que lo desarrollan de forma mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que las capacitaciones sobre la gestión de exportaciones se desarrolla de forma semestral en las asociaciones.

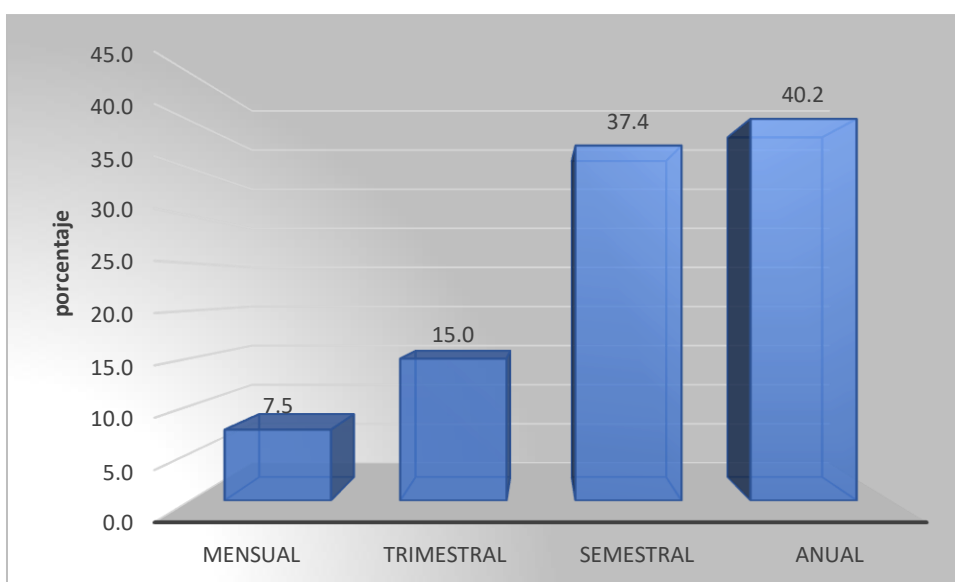
Tabla 21

Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional

	N	%
Mensual	8	7.5
Trimestral	16	15.0
Semestral	40	37.4
Anual	43	40.2
Total	107	100.0

Figura 18

Frecuencia que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional



Interpretación: En la figura 18 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que los exportadores realizan un plan de mercadeo internacional de forma anual, el 37.4% considera que lo realizan de forma semestral, el 15% considera que lo desarrollan de forma trimestral, y el 7.5% considera que lo desarrollan de forma mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el plan de mercadeo internacional en las asociaciones se desarrolla de forma anual.

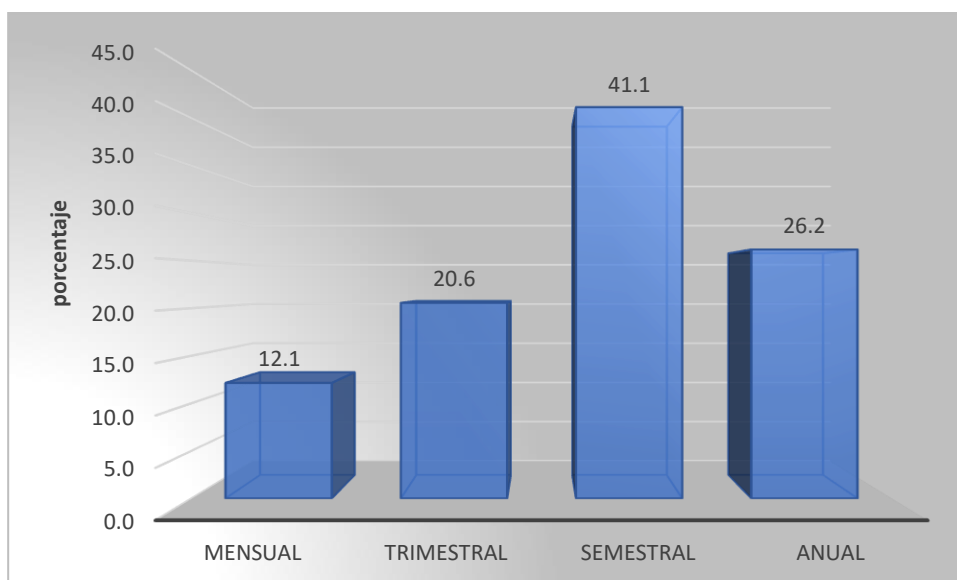
Tabla 22

Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas

	N	%
Mensual	13	12.1
Trimestral	22	20.6
Semestral	44	41.1
Anual	28	26.2
Total	107	100.0

Figura 19

Frecuencia que los socios comunican debidamente los objetivos y las metas trazadas



Interpretación: En la figura 19 se evidencia que, de la población total encuestada, el 41.1% considera que los socios comunican los objetivos y metas trazadas de forma semestral, el 26.2% considera que es anual, el 20.6% considera que es trimestral y el 12.1% considera que es mensual; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la debida comunicación de los objetivos y metas trazadas en la organización se realiza de forma semestral.

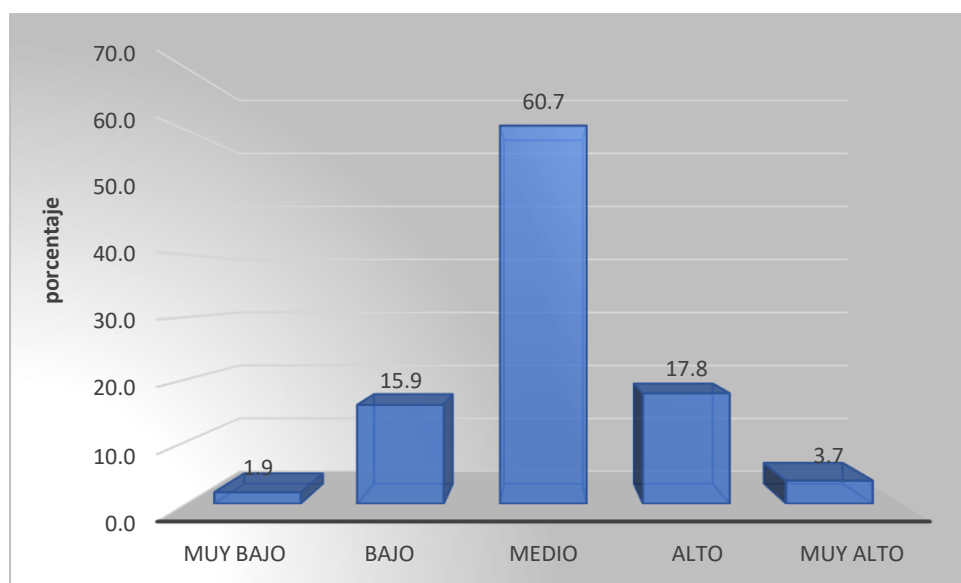
Tabla 23

Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales.

	N	%
Muy bajo	2	1.9
Bajo	17	15.9
Medio	65	60.7
Alto	19	17.8
Muy alto	4	3.7
Total	107	100.0

Figura 20

Nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales.



Interpretación: En la figura 20 se evidencia que, de la población total encuestada, el 60.7% considera que el nivel de claridad que los exportadores poseen sobre los objetivos y metas organizacionales es medio, el 17.8% considera que el nivel es alto, el 15.9% considera que el nivel es bajo, el 3.7% considera que el nivel es muy alto, y el 1.9% considera que el nivel es muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los exportadores poseen un nivel medio de claridad sobre los objetivos y metas organizacionales trazados.

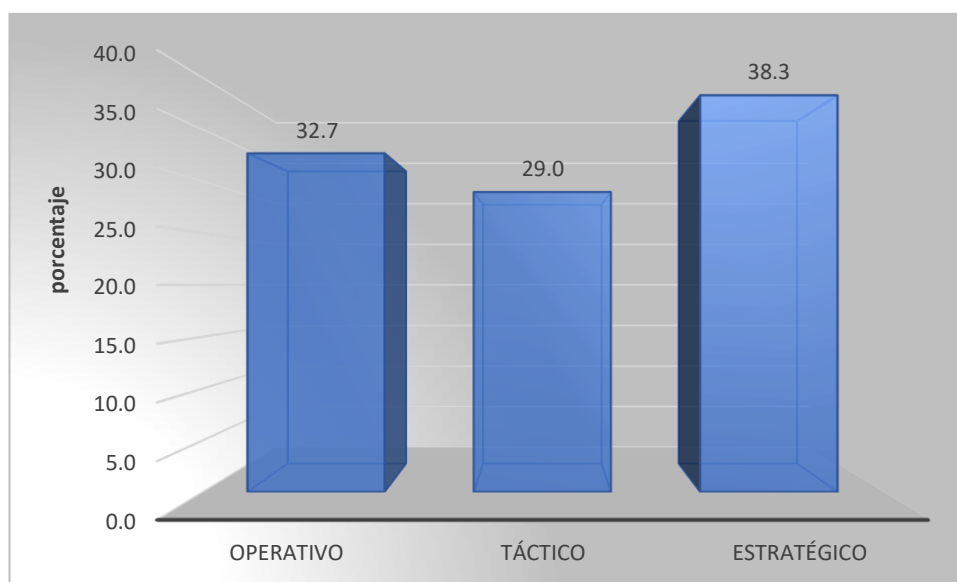
Tabla 24

Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones.

	N	%
Operativo	35	32.7
Táctico	31	29.0
Estratégico	41	38.3
Total	107	100.0

Figura 21

Nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones.



Interpretación: En la figura 21 se evidencia que, de la población total encuestada, el 38.3% considera que el nivel de conocimiento que los exportadores poseen sobre las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones es el estratégico, el 32.7% considera que conocen a nivel operativo, y el 29.0% considera que conocen a nivel táctico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los exportadores conocen las capacidades y debilidades que determinan sus asociaciones a nivel estratégico.

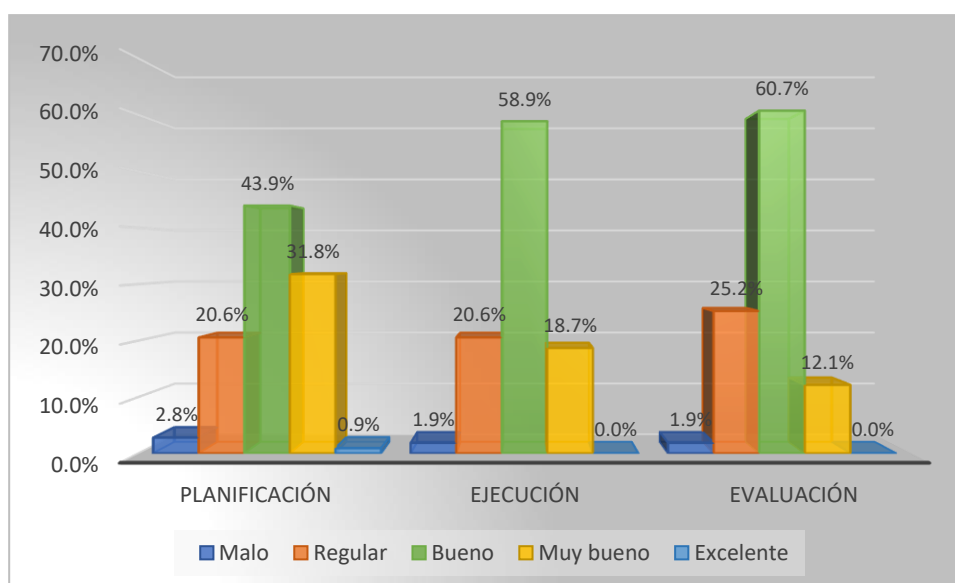
Tabla 25

Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	Planificación		Ejecución		Evaluación	
	N	%	N	%	N	%
Malo	3	2.8%	2	1.9%	2	1.9%
Regular	22	20.6%	22	20.6%	27	25.2%
Bueno	47	43.9%	63	58.9%	65	60.7%
Muy bueno	34	31.8%	20	18.7%	13	12.1%
Excelente	1	0.9%	0	0.0%	0	0.0%
Total	107	100.0%	107	100.0%	107	100.0%

Figura 22

Dimensiones de la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 22 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% califica a la dimensión planificación como buena, el 31.8% la califica como muy buena, el 20.6% la califica como regular, el 2.8% la califica como mala, y el 0.9% la califica como excelente; por lo que se puede inferir que el servidor público considera como importante o muy importante la capacitación en comercio exterior, que le permitirá tener mejor manejo de las funciones específicas a desarrollar, así como de una mejor asesoría a los usuarios de GERCETUR, así mismo se evidencia que la oficina de Recursos Humanos y los subgerentes y directores de oficina participan con frecuencia en la decisión sobre los temas a capacitar en el Plan de Desarrollo de Personas; sin embargo dicha institución debe

mejorar la frecuencia en las reuniones y reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en dicha entidad pública.

Por otro lado, en relación a la dimensión ejecución, del total de la población encuestada, el 58.9% la califica como bueno, el 20.6% la califica regular, el 18.7% la califica como muy buena, el 1.9% la califica como mala y ninguno la califica como excelente; lo que permite inferir que el servidor público considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes o muy importantes para el desarrollo de las funciones cotidianas y la asesoría a los usuarios internos y externo; así mismo posterior a las capacitación recibidas el servidor público contara con mucho valor añadido, se debe mencionar a su vez que siendo importante la satisfacción de los servidores públicos sobre sus capacitaciones, ellos manifiestan que en su mayoría se encuentran satisfechos con ello, solicitando por su importancia el incremento de las frecuencias en los mismo.

La dimensión evaluación fue calificada como buena, por el 60.7% del total de la población encuestada, el 25.2% lo califico como regular, el 12.1% lo califico como muy bueno, el 1.9% lo califico como mala y ninguno lo califico como excelente; lo que permite inferir que el beneficio que obtienen lo servidor público sobre las capacitaciones en comercio exterior es alto, mejorando estos; siendo el nivel estratégico el que mejora el servidor público a través de dichas capacitaciones; sin embargo las población total encuesta manifiesta en su mayoría que los temas más importantes para ser capacitados y potenciar la oferta exportable en la región del Cusco, es el financiamiento a la exportación y la logística internacional.

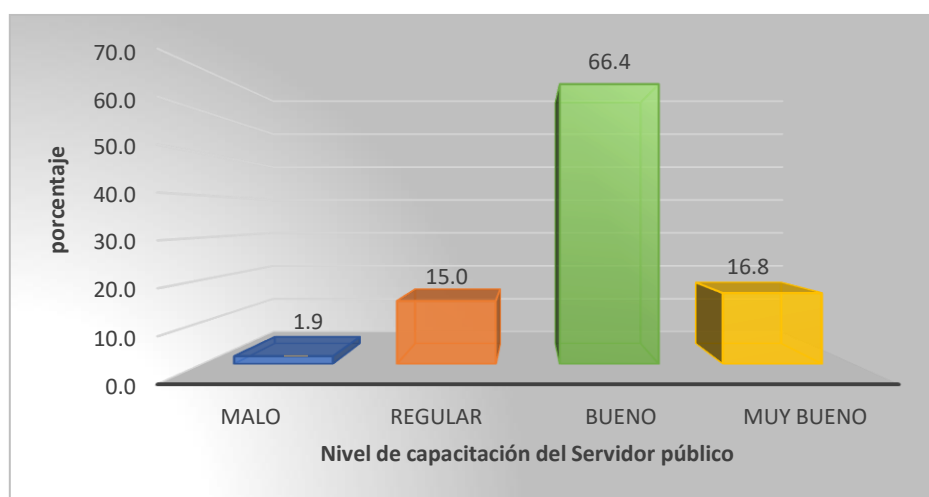
Tabla 26

Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

	N	%
Malo	2	1.9
Regular	16	15.0
Bueno	71	66.4
Muy bueno	18	16.8
Total	107	100.0

Figura 23

Capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.



Interpretación: En la figura 23 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% califica a la capacitación del servidor público que labora en GERCETUR como buena, el 16.8% la califica como muy buena, el 15% la califica como regular, el 16.8% la califica como muy bueno, el 1.9% la califica como mala; por lo que se puede inferir que la mayoría de la población total encuestada considera que la capacitación que tienen los servidores públicos que laboran en la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía es buena, requiriendo algunas mejoras para ser considerado como muy bueno.

Resultados de la variable Capacitación del Servidor público

Planificación en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

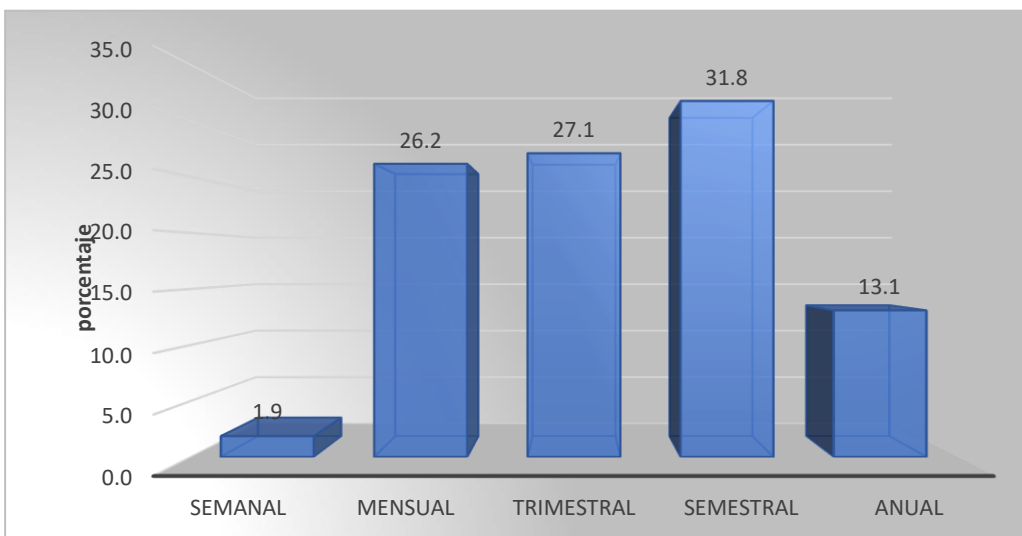
Tabla 27

Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.

	N	%
Semanal	2	1.9
Mensual	28	26.2
Trimestral	29	27.1
Semestral	34	31.8
Anual	14	13.1
Total	107	100.0

Figura 24

Frecuencia de reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.



Interpretación: En la figura 24 se evidencia que, de la población total encuestada, el 31.8% considera que las reuniones del comité de planificación de la capacitación en la entidad público se realizan de forma semestral, el 27.1% considera que los realizan de forma trimestral, el 26.2% considera que se realizan de forma mensual, el 13.1% considera que lo realizan de forma anual, y el 1.9% considera que lo realizan de forma semanal; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados consideran que las reunión del comité de planificación de la capacitación de los servidores públicos se realizan de forma semestral y trimestral.

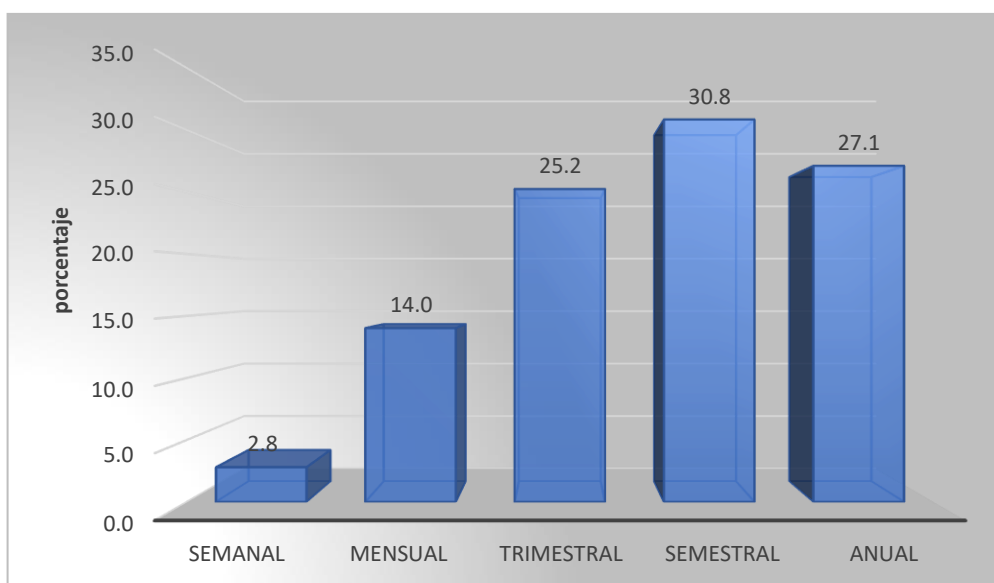
Tabla 28

Frecuencia de reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.

	N	%
Semanal	3	2.8
Mensual	15	14.0
Trimestral	27	25.2
Semestral	33	30.8
Anual	29	27.1
Total	107	100.0

Figura 25

Frecuencia de reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública.



Interpretación: En la figura 25 se evidencia que, de la población total encuestada, el 30.8% considera que la reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en la entidad pública se realiza de forma semestral, el 27.1% considera que se realiza de forma anual, el 25.2% considera que se realiza de forma trimestral, el 14% considera que se realiza de forma mensual, y el 2.8% considera que se realiza de forma semanal; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que la reconfiguración del comité de planificación de la capacitación de los servidores públicos en GERCETUR es realizada de forma semestral.

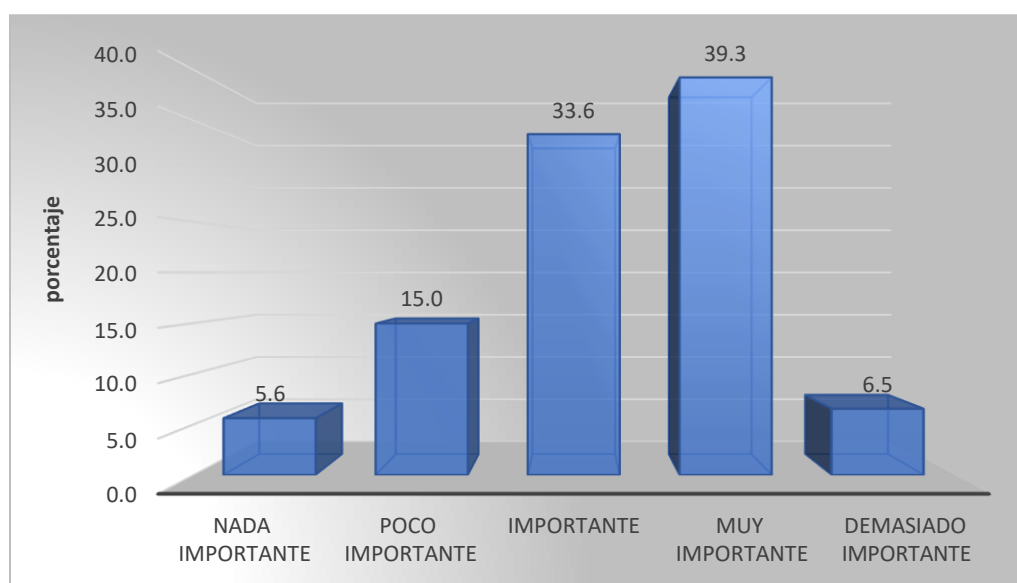
Tabla 29

Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior.

	N	%
Nada importante	6	5.6
Poco importante	16	15.0
Importante	36	33.6
Muy importante	42	39.3
Demasiado importante	7	6.5
Total	107	100.0

Figura 26

Nivel de importancia sobre las capacitaciones específicas en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 26 se evidencia que, de la población total encuestada, el 39.3% considera que el nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones específicas en comercio exterior es muy importante, el 33.6% considera que es importante, el 15% considera que es poco importante, el 6.5% considera que es demasiado importante, y el 5.6% considera que es nada importante; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados reflexionan que el servidor público considera que las capacitaciones específicas en comercio exterior son muy importantes.

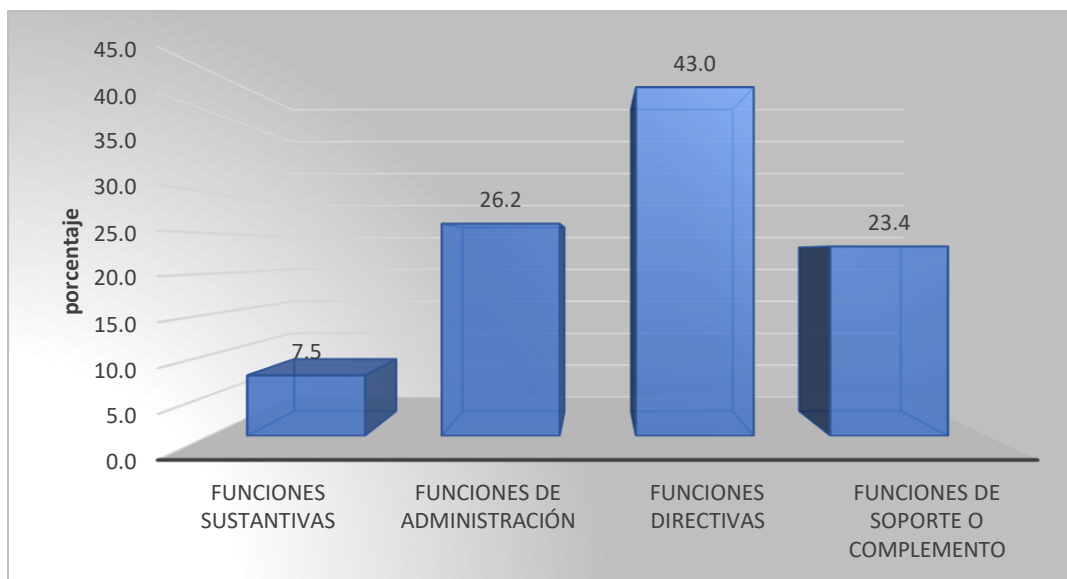
Tabla 30

Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior.

	N	%
Funciones sustantivas	8	7.5
Funciones de administración	28	26.2
Funciones directivas	46	43.0
Funciones de soporte o complemento	25	23.4
Total	107	100.0

Figura 27

Nivel de funciones a desarrollar que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 27 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43% considera que son las funciones directivas las que mejoraría el servidor público con las capacitaciones en comercio exterior, el 26.2% considera que mejoraría las funciones de administración, el 23.4% considera que mejoraría las funciones de soporte o complemento, y el 7.5% considera que mejoraría las funciones sustantivas.

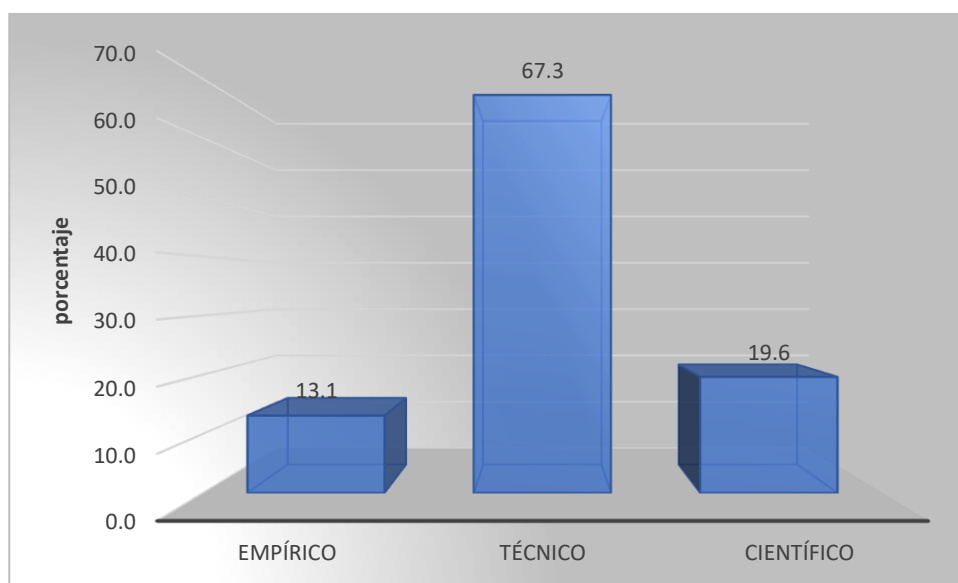
Tabla 31

Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones.

	N	%
Empírico	14	13.1
Técnico	72	67.3
Científico	21	19.6
Total	107	100.0

Figura 28

Nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones.



Interpretación: En la figura 28 se evidencia que, de la población total encuestada, el 67.3% considera que el nivel de conocimiento que se evalúa al servidor público para la gestión de capacitaciones es el técnico, el 19.6% considera que se evalúa el nivel científico y el 13.1% considera que se evalúa el nivel empírico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los servidores públicos de GERCETUR son evaluados a nivel técnico para la gestión de las capacitaciones que se realizarán en el año.

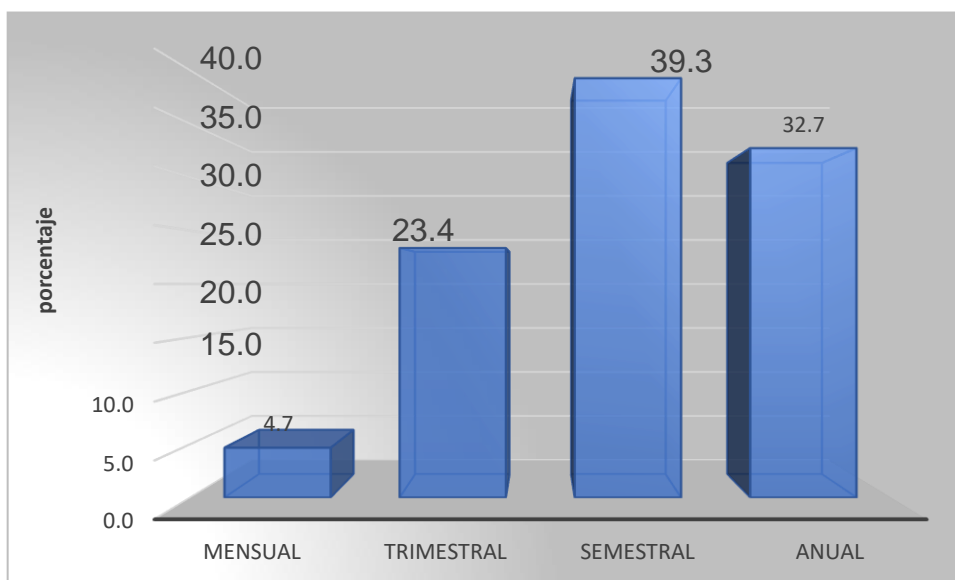
Tabla 32

Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior

	N	%
Mensual	5	4.7
Trimestral	25	23.4
Semestral	42	39.3
Anual	35	32.7
Total	107	100.0

Figura 29

Frecuencia que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior



Interpretación: En la figura 29 se evidencia que, de la población total encuestada, el 39.3% considera que los jefes inmediatos solicitan capacitaciones para los servidores públicos en temas relacionados al comercio exterior, de forma semestral, el 32.7% considera que lo solicitan de forma anual, el 23.4% considera que lo solicitan de forma trimestral y el 4.7% considera que lo solicitan de forma mensual; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados reflexionan que los jefes de las subgerencias y oficinas de GERCETUR solicitan semestralmente la capacitación de los servidores públicos que laboran en dicha entidad.

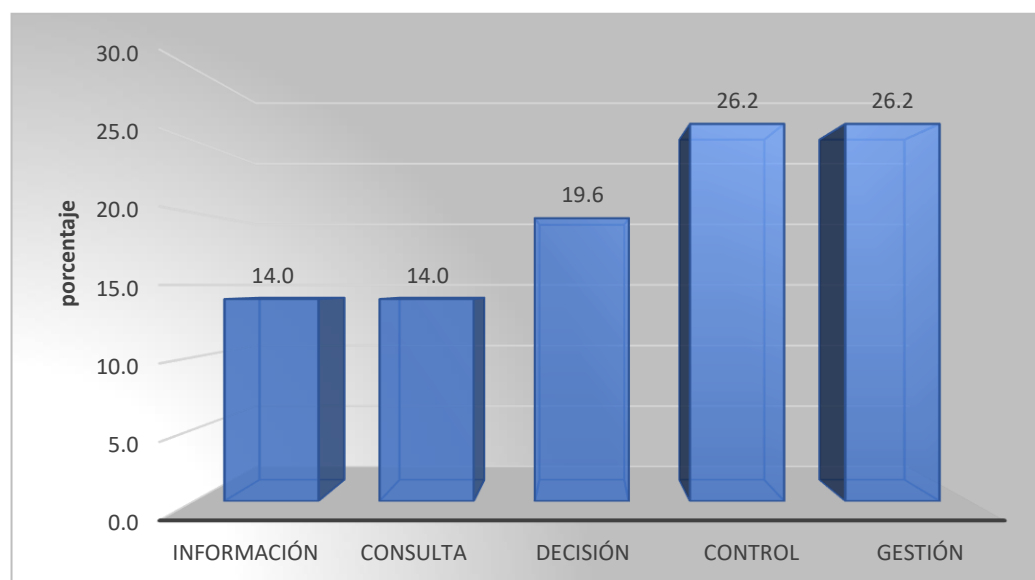
Tabla 33

Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución

	N	%
Información	15	14.0
Consulta	15	14.0
Decisión	21	19.6
Control	28	26.2
Gestión	28	26.2
Total	107	100.0

Figura 30

Nivel de participación de la Oficina de Recursos Humanos en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución



Interpretación: En la figura 30 se evidencia que, de la población total encuestada, el 26.2% considera que la Oficina de Recursos Humanos participa con mayor énfasis a nivel control, otro 26.2% considera que participa con mayor énfasis a nivel gestión, el 19.6% considera que participa con mayor énfasis a nivel decisión, el 14% considera que participa con mayor énfasis a nivel consulta, y el 14% restante considera que participa con mayor énfasis a nivel información; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que la Oficina de Recursos Humanos participa con mayor énfasis a nivel control y gestión sobre el Plan de Desarrollo de Personas.

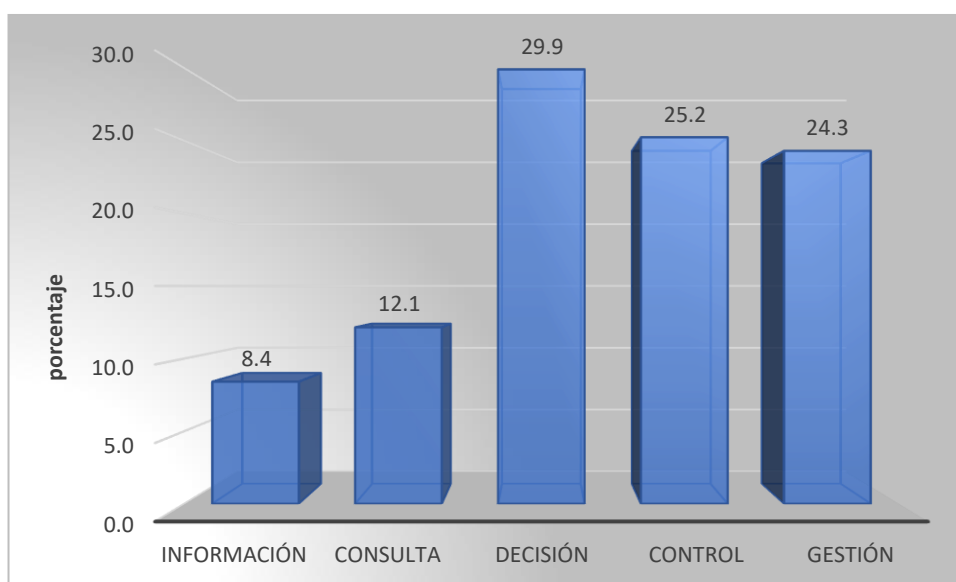
Tabla 34

Nivel de participación los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución

	N	%
Información	9	8.4
Consulta	13	12.1
Decisión	32	29.9
Control	27	25.2
Gestión	26	24.3
Total	107	100.0

Figura 31

Nivel de participación los Subgerentes para la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas en la institución



Interpretación: En la figura 31 se evidencia que, de la población total encuestada, el 29.9% considera los Subgerentes participan en la elaboración del Plan de Desarrollo de Personas a nivel decisión, el 25.2% considera que participan a nivel control, el 24.3% considera que participan a nivel gestión, el 12.1% considera que participan a nivel consulta, y el 8.4% considera que participan a nivel información; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran los Subgerentes y Directores de GERCETUR participan con mayor énfasis a nivel decisión en el Plan de Desarrollo de Personas.

Ejecución en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

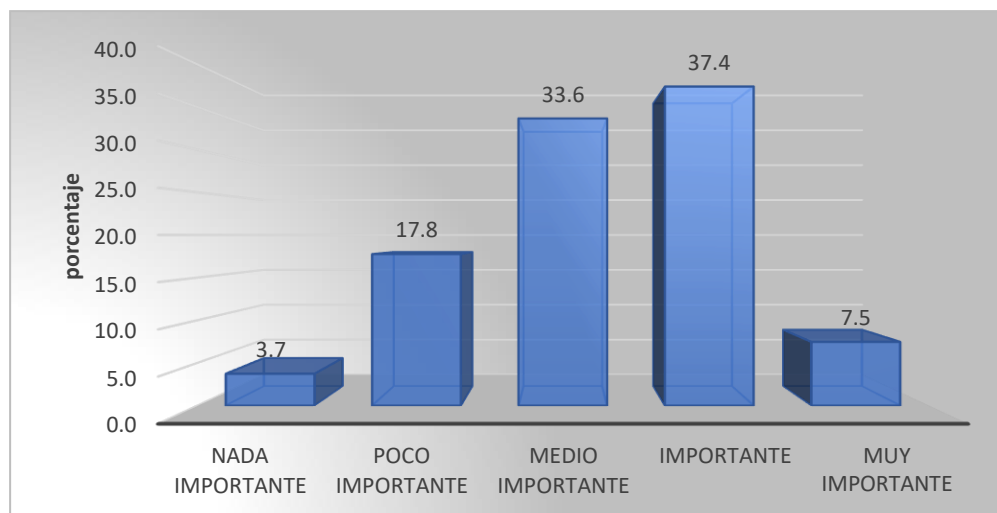
Tabla 35

Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior

	N	%
Nada importante	4	3.7
Poco importante	19	17.8
Medio importante	36	33.6
Importante	40	37.4
Muy importante	8	7.5
Total	107	100.0

Figura 32

Nivel de importancia que le da el servidor público a las capacitaciones en comercio exterior



Interpretación: En la figura 32 se evidencia que, de la población total encuestada, el 37,4% considera que el servidor público considera como importante las capacitaciones en comercio exterior, el 33.6% considera que es medio importante, el 17.8% considera que es poco importante, el 7.5% considera que es muy importante, y el 3.7% restante considera que es nada importante; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados reflexiona que el servidor público que labora en GERCETUR, considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes para el desarrollo de actividades cotidianas y la mejora de la Oferta exportable en Región del Cusco.

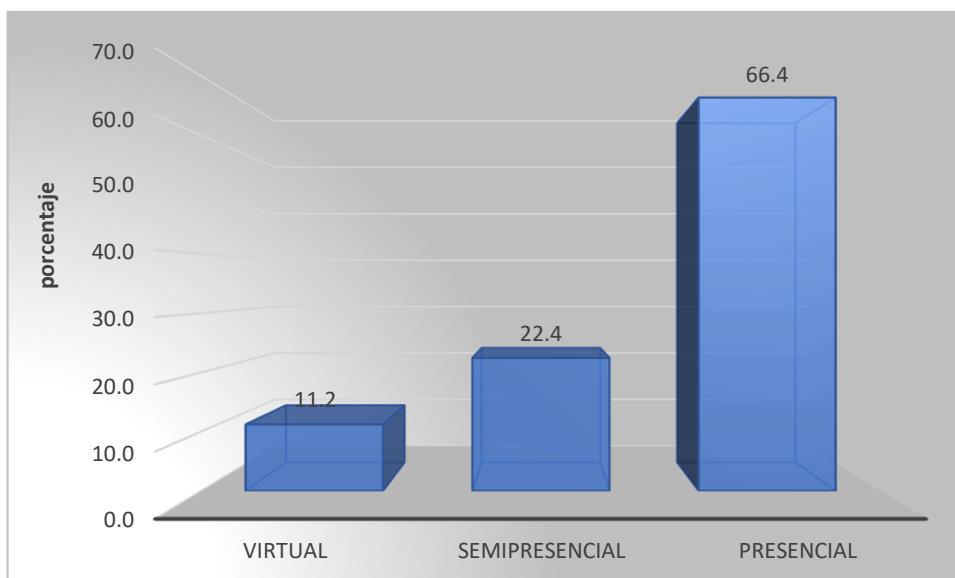
Tabla 36

Tipo de capacitación eficaces para el servidor público

	N	%
Virtual	12	11.2
Semipresencial	24	22.4
Presencial	71	66.4
Total	107	100.0

Figura 33

Tipo de capacitación eficaces para el servidor público



Interpretación: En la figura 33 se evidencia que, de la población total encuestada, el 66.4% considera que el tipo de capacitación más eficaz para el servidor público es la que se realiza de forma presencial, el 22.4% considera que el tipo más eficaz es Semipresencial, el 11.2% considera que el tipo más eficaz es virtual; por lo que se puede inferir que la mayoría de los encuestados considera que el tipo más eficaz y con el cual se obtienen mejores resultados cognitivos y aplicativos en los servidores públicos de GERCETUR es la capacitación presencial.

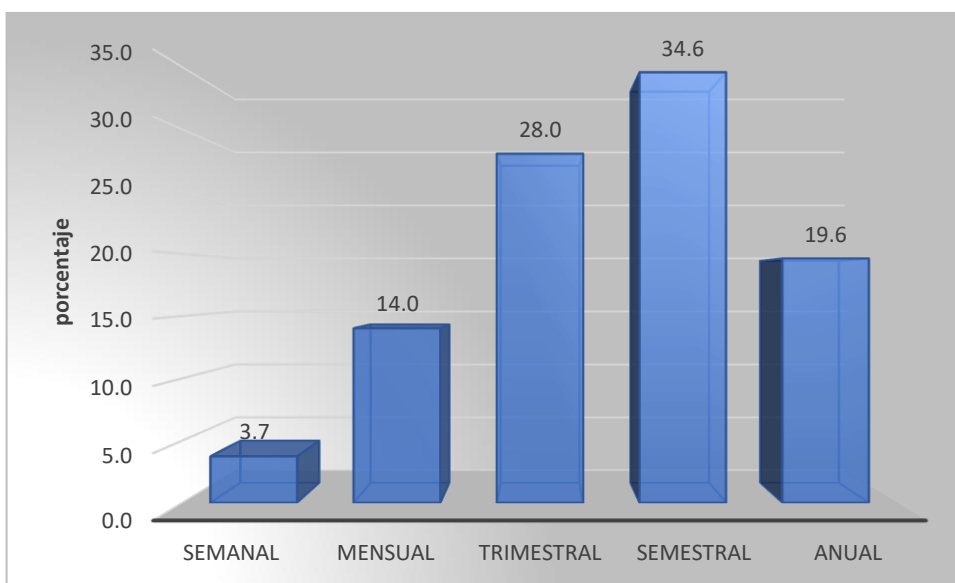
Tabla 37

Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023.

	N	%
Semanal	4	3.7
Mensual	15	14.0
Trimestral	30	28.0
Semestral	37	34.6
Anual	21	19.6
Total	107	100.0

Figura 34

Nivel de frecuencia que el servidor público ha recibido capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023.



Interpretación: En la figura 34 se evidencia que, de la población total encuestada, el 34.6% considera que el servidor público ha recibido semestralmente capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior en el 2023, el 28% considera que lo recibieron de forma trimestral, el 19.6% considera que lo recibieron de forma anual, el 14% considera que lo recibieron de forma mensual, y el 3.7% considera que lo recibieron de forma semanal; lo que permite inferir que la mayoría de la población encuestada considera que los servidores públicos reciben semestralmente capacitación interna o externa en temas relacionados al comercio exterior.

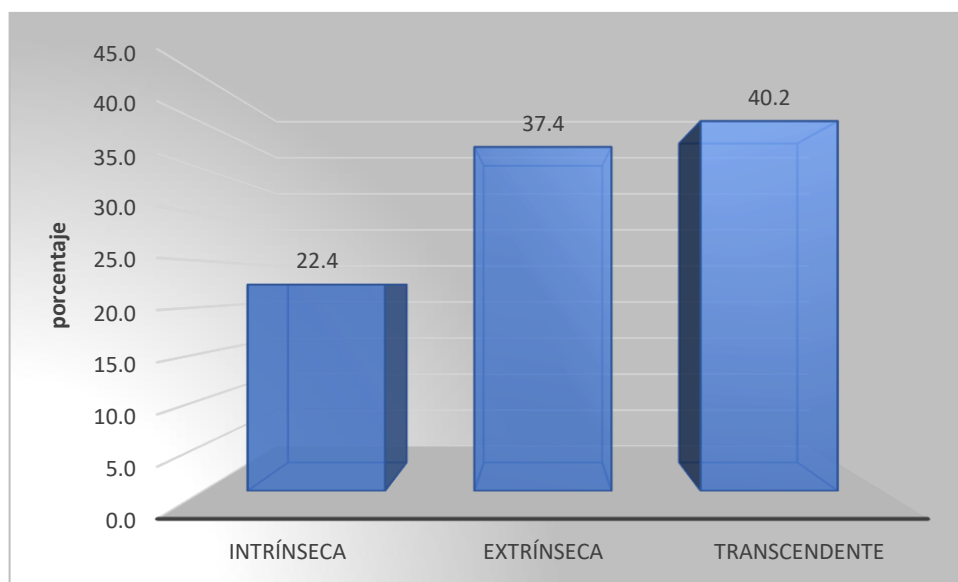
Tabla 38

Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones.

	N	%
Intrínseca	24	22.4
Extrínseca	40	37.4
Trascendente	43	40.2
Total	107	100.0

Figura 35

Tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones.



Interpretación: En la figura 35 se evidencia que, de la población total encuestada, el 40.2% considera que el tipo de motivación que incentiva al servidor público a ser proactivo en las capacitaciones es la trascendente, el 37.4% considera que la motivación corresponde al tipo extrínseco y el 22.4% considera que corresponde al tipo intrínseco; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que el servidor público es motivado de forma extrínseca o trascendente para el desarrollo de capacitaciones.

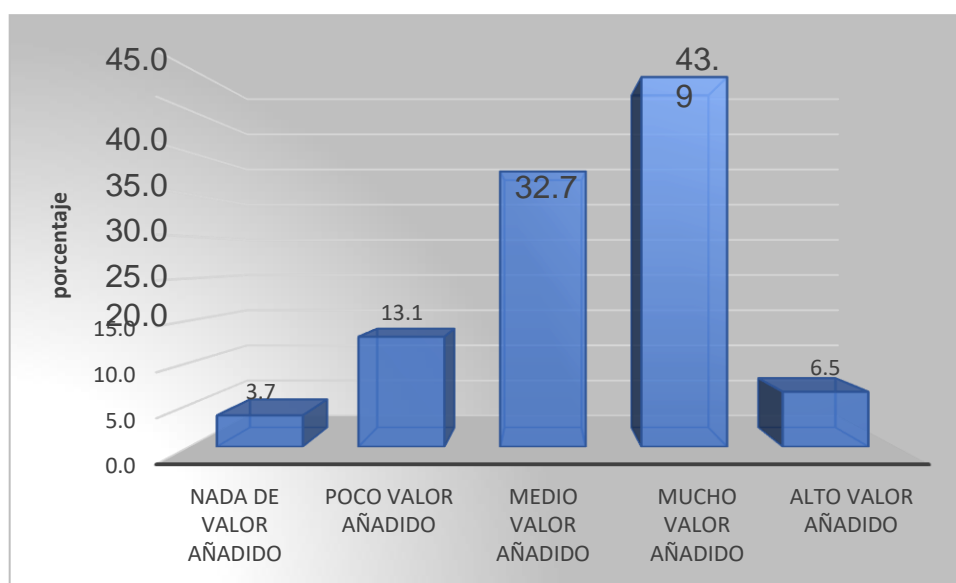
Tabla 39

Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior.

	N	%
Nada de valor añadido	4	3.7
Poco valor añadido	14	13.1
Medio valor añadido	35	32.7
Mucho valor añadido	47	43.9
Alto valor añadido	7	6.5
Total	107	100.0

Figura 36

Nivel de valor agregado que otorga al servidor público las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior.



Interpretación: En la figura 36 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% considera que las capacitaciones recibidas en temas relacionados al comercio exterior, le dan mucho valor añadido al servidor público, el 32.7% considera que le dan medio valor añadido, el 13.1% considera que le dan poco valor añadido, el 6.5% considera que le dan alto valor añadido y el 3.7% considera que no le dan nada de valor añadido; por lo que se permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que las capacitaciones en comercio exterior, le dan mucho valor añadido al servidor público, para lograr las metas institucionales y generar estrategias que potencialicen la oferta exportable en la Región Cusco.

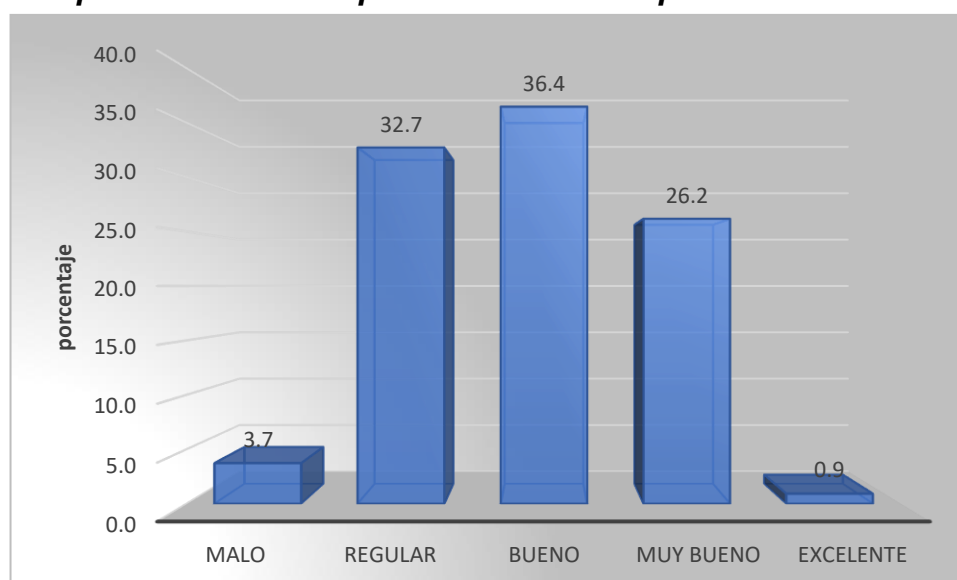
Tabla 40

Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023.

	N	%
Malo	4	3.7
Regular	35	32.7
Bueno	39	36.4
Muy bueno	28	26.2
Excelente	1	0.9
Total	107	100.0

Figura 37

Percepción del servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023.



Interpretación: En la figura 37 se evidencia que, de la población total encuestada, el 36.4% considera que el servidor público califica como buena las capacitaciones recibidas en el 2023, el 32.7% considera que las califica como regular, el 26.2% considera que las califica como muy bueno, el 3.7% considera que las califica como mala y el 0.9% considera que las califica como excelente; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que los servidores públicos califican como bueno y regular las capacitaciones recibidas en el 2023, demostrando así su conformidad con el desarrollo de sus capacitaciones.

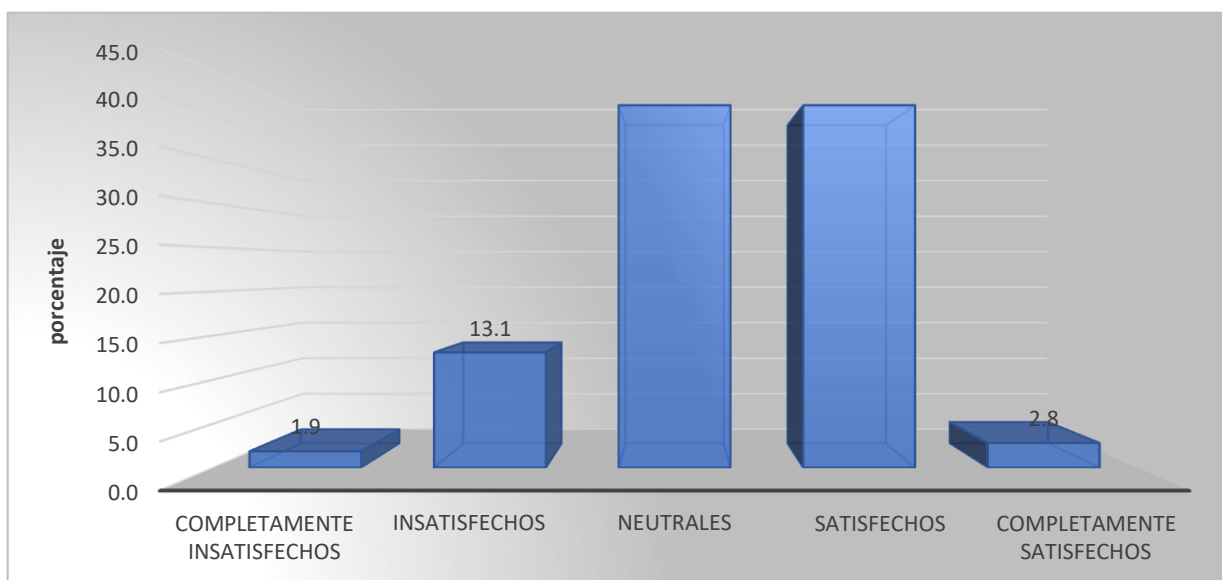
Tabla 41

Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023

	N	%
Completamente insatisfechos	2	1.9
Insatisfechos	14	13.1
Neutrales	44	41.1
Satisfechos	44	41.1
Completamente satisfechos	3	2.8
Total	107	100.0

Figura 38

Nivel de satisfacción que posee el servidor público sobre las capacitaciones recibidas en el 2023



Interpretación: En la figura 38 se evidencia que, de la población total encuestada, el 41.1% considera que los servidores públicos se encuentran satisfechos con las capacitaciones recibidas en el 2023, otro 41.1% considera que se encuentran neutrales, el 13.1% considera que se encuentran insatisfechos, el 2.8% considera que se encuentran completamente insatisfechos, y el 1.9% considera que se encuentran completamente insatisfechos; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los servidores públicos que laboran en GERCETUR se encuentran neutrales o satisfechos sobre las capacitaciones que vienen recibiendo en el 2023.

Evaluación en la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

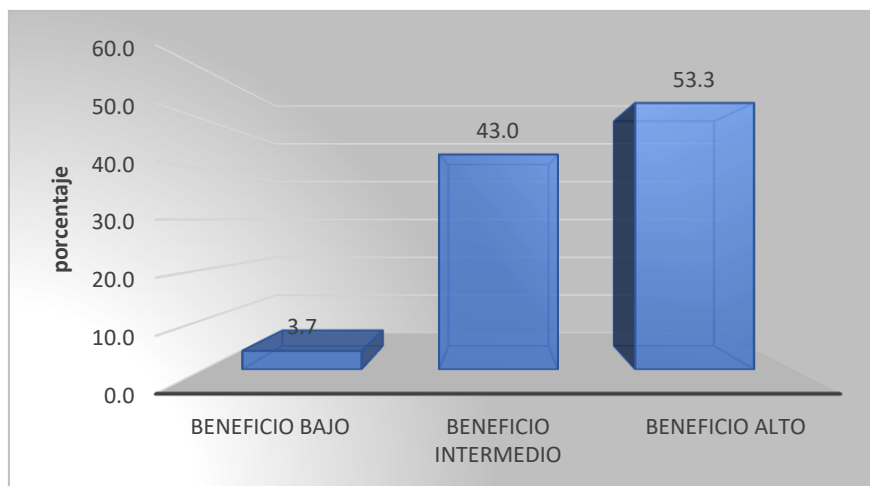
Tabla 42

Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias

	N	%
Beneficio bajo	4	3.7
Beneficio intermedio	46	43.0
Beneficio alto	57	53.3
Total	107	100.0

Figura 39

Nivel de beneficio que generan las capacitaciones en comercio exterior, en los servidores públicos, para desempeñar sus actividades diarias



Interpretación: En la figura 39 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que las capacitaciones en comercio exterior, genera un beneficio alto en los servidores públicos, el 43% considera que genera un beneficio intermedio, el 3.7% considera que genera un beneficio bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que las capacitaciones en comercio exterior, le dan un beneficio alto al servidor público en el desarrollo de sus actividades diarias, las mismas que permitirán desarrollar estrategias para promover la oferta exportable en la Región Cusco.

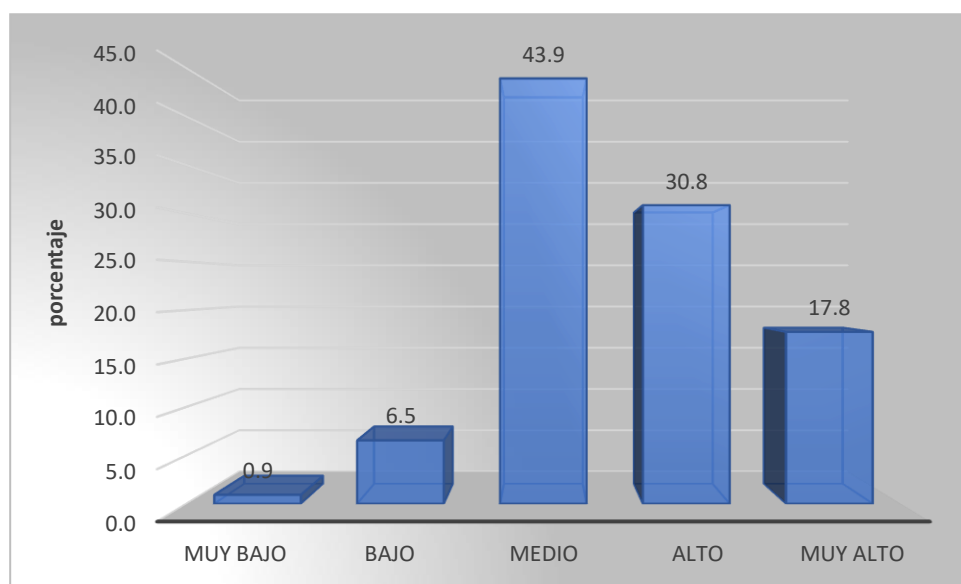
Tabla 43

Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas.

	N	%
Muy bajo	1	0.9
Bajo	7	6.5
Medio	47	43.9
Alto	33	30.8
Muy alto	19	17.8
Total	107	100.0

Figura 40

Nivel de seguridad que tiene el servidor público, luego de las capacitaciones recibidas.



Interpretación: En la figura 40 se evidencia que, de la población total encuestada, el 43.9% considera que luego de las capacitaciones recibidas el servidor público tendrá un nivel de seguridad medio, el 30.8% considera que tendrá un nivel de seguridad alto, el 17.8% considera que tendrá un nivel de seguridad muy alto, el 6.5% considera que tendrá un nivel de seguridad bajo, y el 0.9% considera que tendrá un nivel de seguridad muy bajo; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados consideran que el servidor público tendrá un nivel de seguridad medio luego de las capacitaciones recibidas para el desarrollo de sus actividades diarias y la asesoría frente a los usuarios de la GERCETUR.

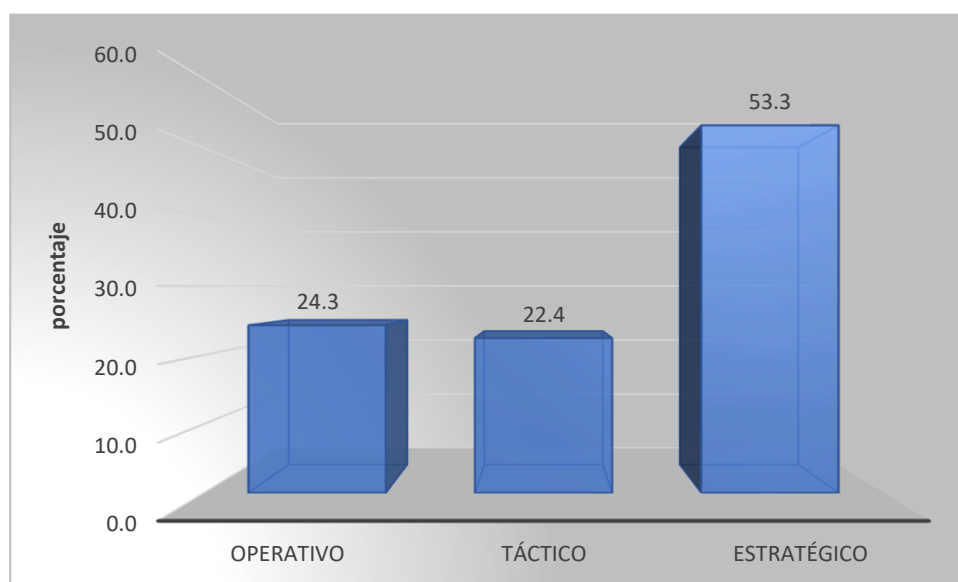
Tabla 44

Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023

	N	%
Operativo	26	24.3
Táctico	24	22.4
Estratégico	57	53.3
Total	107	100.0

Figura 41

Nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023



Interpretación: En la figura 41 se evidencia que, de la población total encuestada, el 53.3% considera que el nivel de aprendizaje que obtiene el servidor público con capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar en el 2023, es el nivel estratégico, el 24.3% considera que el nivel operativo, y el 22.4% considera que el táctico; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que es el nivel estratégico el que obtiene el servidor público de GERCETUR luego de las capacitaciones en las funciones específicas a desempeñar, que permiten generar estrategias para promover la oferta exportable en la región Cusco.

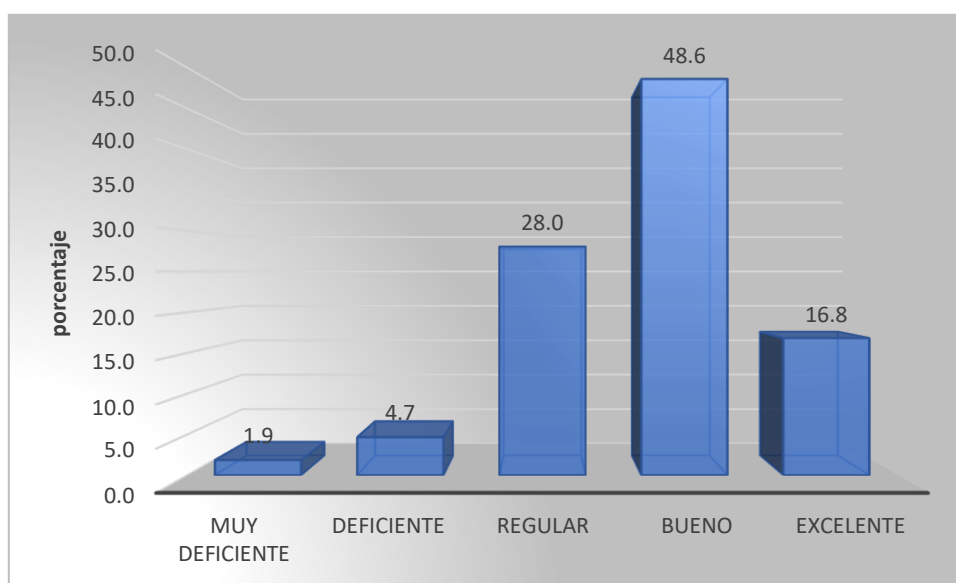
Tabla 45

Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior.

	N	%
Muy deficiente	2	1.9
Deficiente	5	4.7
Regular	30	28.0
Bueno	52	48.6
Excelente	18	16.8
Total	107	100.0

Figura 42

Nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior.



Interpretación: En la figura 42 se evidencia que, de la población total encuestada, el 48.6% considera que el nivel de servicio que brindara el servidor público, luego de recibidas las capacitaciones en comercio exterior será bueno, el 28% considera que será regular, el 16.8% considera que será excelente, el 4.7% considera que será deficiente, y el 1.9% considera que será muy deficiente; lo que permite inferir que la mayoría de la población total encuestada considera que el servicio brindado por el servidor público en la GERCETUR a los usuarios de dicha entidad será bueno, posterior a las capacitaciones en comercio exterior.

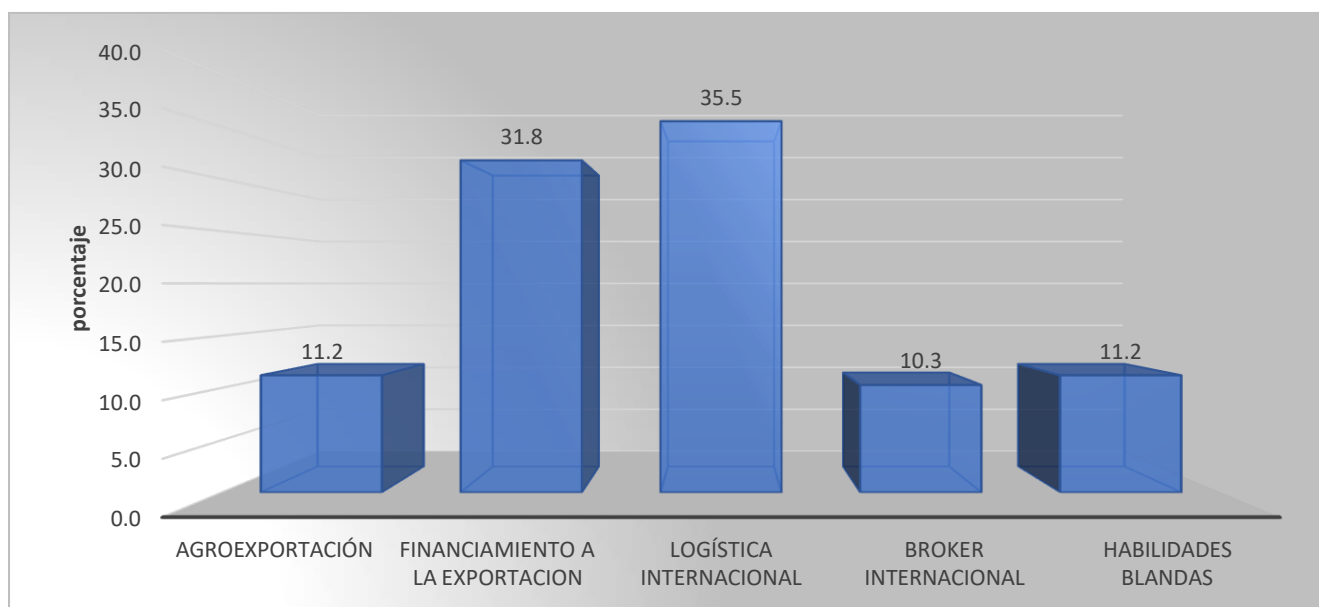
Tabla 46

Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor público.

	N	%
Agroexportación	12	11.2
Financiamiento a la exportación	34	31.8
Logística internacional	38	35.5
Broker internacional	11	10.3
Habilidades blandas	12	11.2
Total	107	100.0

Figura 43

Temas importantes a considerar en las capacitaciones al servidor público.



Interpretación: En la figura 43 se evidencia que, de la población total encuestada, el 35.5% considera que el tema importante para la capacitación al servidor público es la logística internacional, el 31.8% considera que el financiamiento a la exportación, el 11.2% considera que agroexportación, otro 11.2% considera que habilidades blandas y el 10.3% considera que brokeraje internacional; lo que permite inferir que la mayoría de los encuestados considera que los temas más importantes en la capacitación al servidor público de GERCETUR son logística internacional y financiamiento a la exportación.

4.2. Resultados inferenciales

Prueba de Normalidad

Según la prueba de normalidad de Kolmogorov Smirnov ($n > 30$) los datos de la referentes a Oferta Exportable con $p = 0.029 < 0.05$ y la capacitación con $p = 0.001 < 0.05$, del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, no presentan normalidad por lo que se utilizará la estadística no paramétrica de correlación de Spearman, para el contraste de hipótesis (variables ordinales).

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

		Oferta exportable	Capacitación
N		107	107
Parámetros normales ^a , b	Media	2,9168	3,0355
	Desv. Desviación	,42791	,41624
	Máximas diferencias extremas		
	Absoluto	,091	,120
	Positivo	,086	,095
	Negativo	-,091	-,120
Estadístico de prueba		,091	,120
Sig. asintótica(bilateral)		,029 ^c	,001 ^c

- a. La distribución de prueba es normal.
- b. Se calcula a partir de datos.
- c. Corrección de significación de Lilliefors.

Resultado respecto al Objetivo General

Hipótesis General

Ho: No existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 47

Relación de la Oferta Exportable con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Oferta exportable	Capacitación
Rho de Spearman	de Oferta exportable	Coeficiente	1,000
		decorrelación	,541**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	107
Capacitación		Coeficiente	,541**
		decorrelación	1,000
		Sig. (bilateral)	,000
		N	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 54.1%.

Resultado respecto a los Objetivos Específicos

Hipótesis específica 1

Ho: No existe relación entre la Capacidad Física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad Física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 48

Relación de la Capacidad Física con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Capacidad física	Capacitación
Rho de Spearman	de Capacidad física	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,493 **
		N	107
Capacitación		Coeficiente de correlación	,493 **
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 49.3%.

Hipótesis específica 2

Ho: No existe relación entre la Capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

Tabla 49

Relación de la Capacidad económica con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Provincia de Cusco, 2023.

		Correlaciones	
		Capacidad económica	Capacitación
Rho de Spearman	de Capacidad económica	Coeficiente de correlación	de 1,000 ,320**
		Sig. (bilateral)	. ,001
		N	107 107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de ,320** 1,000
		Sig. (bilateral)	,001 .
		N	107 107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 32%.

Hipótesis específica 3

Ho: No existe relación entre la Capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 50

Relación de la Capacidad financiera con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

		Correlaciones		Capacidad financiera	Capacitación
Rho Spearman	de Capacidad financiera	Coeficiente de correlación	de	1,000	,300**
		Sig. (bilateral)		.	,002
		N		107	107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de	,300**	1,000
		Sig. (bilateral)		,002	.
		N		107	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%.

Hipótesis específica 4

Ho: No existe relación entre la Capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

H1: Existe relación entre la Capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023

Tabla 51

Relación de la Capacidad de gestión con la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023.

			Correlaciones	
			Capacidad de gestión	Capacitación
Rho Spearman	de Capacidad de gestión	Coeficiente de correlación	de 1,000	,477**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	107	107
	Capacitación	Coeficiente de correlación	de ,477**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	107	107

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

Interpretación: Mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza Ho, por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 47.7%.

V. DISCUSIÓN

Con el desarrollo del presente trabajo de investigación se logró identificar la importancia de la capacitación del servidor público para el progreso de las actividades específicas propias de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, en relación al desarrollo de la Oferta exportable de la Región Cusco; en primer lugar, el fomento de los conocimientos de las regulaciones y políticas comerciales ayudaran a que los servidores públicos proporcionen información precisa y actualizada, a los usuarios productores interesados en exportar, además pueden asesorar sobre los requisitos legales, aduaneros, arancelarios, y sanitarios que deben cumplirse para ingresar a mercados extranjeros; también la participación de dichos agentes en experiencias comerciales internacionales permitirá que puedan transmitir los conocimientos a los productores cusqueños y promover una cultura exportable sostenible en el tiempo.

La eficiencia y la agilidad en los procedimientos de comercio exterior pueden tener un impacto significativo en la competitividad de las empresas locales. Una capacitación adecuada en los aspectos de logística, aduanas y regulaciones comerciales internacionales permite a los servidores públicos brindar un mejor apoyo a las empresas locales en su acceso a mercados extranjeros y en la promoción de sus productos y servicios.

Se evidencio a través de los resultados estadísticos que, que la planta que poseen los socios para la producción de los bienes a exportar a veces posee la capacidad para incrementar los pedidos requeridos para una posible exportación, así mismo mayoritariamente poseen tecnología para la promoción del producto, siendo muy pocos los que cuentan con tecnología para identificación de mercados. Sobre la dimensión capacidad económica, los socios productores poseen un nivel medio para solventar por sus propios recursos, los gastos de exportación; así como la capacidad para acceder a recursos de terceros en dicho proceso económico.

En relación a la dimensión capacidad financiera, se logró identificar que el tipo de financiamiento que mayoritariamente conocen los socios exportadores son los fondos concursales, y el tipo de cobranza internacional más conocido entre los socios exportadores es el pago por adelantado y la carta de crédito; sin embargo, aún existe un porcentaje de los socios productores que tiene un bajo nivel de

conocimiento de dichos temas, otorgando con menos frecuencia créditos al comprador internacional. Finalmente, sobre la dimensión capacidad de gestión se evidencio que los socios exportadores poseen un nivel regular en relación a los conocimientos en los procesos logísticos; debiendo mejorar la frecuencia en las capacitaciones a su talento humano, puesto que lo realizan de forma semestral; así como la comunicación adecuada de los objetivos y metas institucional que cambian de acuerdo al contexto.

La capacitación en comercio exterior de servidores públicos es esencial para promover un ambiente comercial eficiente, seguro y competitivo en el ámbito internacional. Los servidores públicos deben estar actualizados sobre estas regulaciones para garantizar que todas las transacciones cumplan con los requisitos legales y aduaneros, evitando así sanciones y conflictos comerciales. La capacitación les permitirá tomar decisiones informadas y asegurar que los acuerdos beneficien a todas las partes involucradas.

La capacitación del servidor público puede tener un impacto significativo en la oferta exportable de un país. Los servidores públicos desempeñan un papel fundamental en la facilitación del comercio internacional y en el desarrollo de políticas y estrategias que promuevan las exportaciones. Los servidores públicos capacitados están en una mejor posición para diseñar y promover programas de apoyo a los exportadores. Estos programas pueden incluir incentivos fiscales, asesoría técnica, acceso a financiamiento, y apoyo para la internacionalización de las empresas locales. Asimismo, la capacitación en innovación puede fomentar el desarrollo de productos y servicios novedosos y con mayor valor agregado, esto ayuda a las empresas a dirigir sus esfuerzos hacia mercados donde tienen mayores posibilidades de éxito y demanda para sus productos.

En resumen, la capacitación del servidor público en comercio exterior es esencial para promover y facilitar la oferta exportable en le región cusco, dado que el talento humano capacitado puede brindar apoyo y asesoramiento para el desarrollo de estrategias que le permitan a los productores contar con productos que constituyan un potencial exportador, en este sentido se creara una cadena de procesos que sean sostenibles en el tiempo y que promuevan el crecimiento

económico de determinadas organizaciones a través del apoyo de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía.

En este contexto, luego de realizar la presente investigación se puede inferir que el servidor público considera como importante la capacitación en comercio exterior, que le permitirá tener mejor manejo de las funciones específicas a desarrollar, así como de una mejor asesoría a los usuarios de GERCETUR, así mismo se evidencia que la oficina de Recursos Humanos y los subgerentes y directores de oficina participan con frecuencia en la decisión sobre los temas a capacitar en el Plan de Desarrollo de Personas; sin embargo dicha institución debe mejorar la frecuencia en las reuniones y reconfiguración del comité de planificación de la capacitación en dicha entidad pública.

Por otro lado, el servidor público considera que las capacitaciones en comercio exterior son importantes o muy importantes para el desarrollo de las funciones cotidianas y la asesoría a los usuarios internos y externo; así mismo posterior a las capacitación recibidas el servidor público contara con mucho valor añadido, se debe mencionar a su vez que siendo importante la satisfacción de los servidores públicos sobre sus capacitaciones, ellos manifiestan que en su mayoría se encuentran satisfechos con ello, solicitando por su importancia el incremento de la frecuencia en los mismos.

Sobre la dimensión evaluación se puede inferir que el beneficio que obtienen los servidores públicos sobre las capacitaciones en comercio exterior es alto; siendo el nivel estratégico el que mejora el servidor público a través de dichas capacitaciones; sin embargo la población total encuestada manifiesta en su mayoría que los temas más importantes para ser capacitados y potenciar la oferta exportable en la región del Cusco, es el financiamiento a la exportación y la logística internacional.

En relación a las limitaciones de investigación, se debe señalar que un punto importante fue el acceso a la población a encuestar, dado que la muestra comprendía servidores públicos que laboran en GERCETUR y socios o representantes de diferentes sectores como artesanía, joyería, textilera, entre otros; se tuvo que programar una cita para la explicación del trabajo de investigación, respondiendo los cuestionarios virtuales a disposición de los tiempos de cada uno de ellos; generando así cierto retraso en el levantamiento de datos del presente

trabajo de investigación. Así mismo, al realizarse la búsqueda de antecedentes sobre oferta exportable y su relación con los servidores públicos, no se encontraron dichos estudios previos.

Por otro lado, en relación a la comparación con la literatura existente, se encontraron similitudes con López Porras, quien manifiesta que los productos orgánicos han cobrado bastante relevancia en el mercado, lo cual permite la diferenciación de los productos, englobando a textiles, cosméticos, extractos de plantas, entre otros. El presente trabajo de investigación también considera que el crecimiento del interés en los productos orgánicos está impulsado por una mayor conciencia sobre la importancia de cuidar el medio ambiente y nuestra salud. Esta estrategia implica hacer que el producto o servicio sea percibido como único o distintivo en comparación con los de la competencia; dicha estrategia debería ser impulsada por la Gerencia Regional de Comercio Exterior Turismo y Artesanía, a través de las asociaciones y gremios afiliados a sus servicios.

De la misma forma con Toala, Mendoza, Vines & Moreira a través de la tesis titulada "La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí", dado que en ambos trabajos de investigación se llegó a identificar que los gobiernos distritales y locales estaban buscando desplegar tácticas y estrategias que permitan la expansión de la cultura exportadora; como es el caso del Gobierno Regional del Cusco, quienes en los últimos 5 años viene haciendo participe al sector agroindustria del Salón de Cacao y Chocolate; y a su vez enviando a exportadores a misiones comerciales en Estados Unidos y Francia. Al expandirse a mercados extranjeros, una empresa puede reducir su dependencia de un solo mercado nacional y mitigar riesgos asociados con situaciones económicas o políticas locales. Al desarrollar estrategias efectivas para expandirse a mercados extranjeros, una empresa puede aprovechar diversas oportunidades y afrontar los desafíos con mayor éxito. Sin embargo, es importante llevar a cabo una planificación cuidadosa y considerar las características únicas de cada mercado objetivo para garantizar un proceso de internacionalización exitoso.

También se encontró una similitud con Yllescas, Espinoza y Vargas, a través de la Tesis titulada "Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas", ya que concluye que es importante que las organizaciones cambien sus

exportaciones básicas por exportaciones con valor agregado; para generar mayor atracción en el público objetivo y cumplir con las necesidades que tienen los mismos en un determinado nicho de mercado. A su vez, se tienen concordancias con Dávila y Díaz en la Tesis titulada “La aplicación de las tecnologías digitales y su relación con el desarrollo de la oferta exportable de las empresas comercializadoras de café de la Macrorregión Norte del Perú (2019-2021)”, pues en este se incide en la importancia de la tecnología digital, dado que a través del análisis de datos se generan indicadores que permiten medir las debilidades y aplicar estrategias para la mejor inserción de un determinado producto en el mercado extranjero.

Dar valor agregado en las exportaciones es fundamental para aumentar la competitividad y rentabilidad de los productos o servicios en los mercados internacionales. Agregar valor implica ofrecer características únicas, mejoras o beneficios adicionales a los productos o servicios que los diferencian de la competencia. En los mercados internacionales altamente competitivos, el valor agregado puede hacer que un producto o servicio se destaque entre la multitud. Al ofrecer características únicas o mejoradas, la empresa puede crear una ventaja competitiva que atraiga a los clientes y los motive a elegir sus productos sobre los de la competencia.

El valor agregado suele estar asociado con una mayor calidad y un nivel superior de servicio. Al brindar valor adicional, la empresa puede mejorar la percepción de calidad de sus productos o servicios en los mercados internacionales, lo que puede conducir a una mayor lealtad del cliente y a una reputación positiva. En conclusión, dar valor agregado en las exportaciones es esencial para lograr una posición competitiva en los mercados internacionales, aumentar la demanda, mejorar la percepción de calidad y obtener precios más altos. Al enfocarse en agregar valor a sus productos o servicios, una empresa puede fortalecer su presencia global y maximizar sus oportunidades de crecimiento y rentabilidad.

Por consiguiente, sobre las implicancias de estudio, se considera factible de que luego del perfeccionamiento del presente trabajo de investigación se desarrollen planes de exportación dirigidos a los diferentes sectores que requieran la asesoría de GERCETUR CUSCO, y para reducir el impacto y el largo proceso de conlleva, se sugiere la conformación de asociaciones para que en conjunto se

pueda generar sinergia en apoyo y organización. La generación de planes de exportación en el sector público es de gran importancia para impulsar el crecimiento económico del país y promover el desarrollo de las empresas locales en el mercado internacional.

Los planes de exportación promueven la participación activa de las empresas locales en el comercio internacional, lo que contribuye al aumento de las exportaciones y a una mayor integración económica con otros países. Esto puede generar un flujo constante de ingresos provenientes de las exportaciones y ayudar a equilibrar la balanza comercial. La dependencia excesiva de una sola industria o mercado puede hacer que una economía sea vulnerable a las fluctuaciones económicas internacionales. La diversificación a través de la exportación de diversos productos y servicios permite a un país mitigar riesgos y crear una economía más resiliente y equilibrada.

La exportación exitosa de productos y servicios impulsa el crecimiento de las empresas locales, lo que a su vez crea oportunidades de empleo y contribuye al desarrollo económico del país. Un aumento en la actividad exportadora puede generar empleo en diferentes sectores y mejorar el nivel de vida de la población. La exportación exitosa de productos y servicios de alta calidad puede mejorar la percepción internacional del país como un proveedor confiable y de excelencia. Esto puede ayudar a promover una imagen positiva del país en el extranjero y atraer más oportunidades de negocios e inversión.

En resumen, la generación de planes de exportación en el sector público es una herramienta valiosa para promover el desarrollo económico, fomentar el comercio internacional, crear empleo, diversificar la economía y mejorar la competitividad del país en el mercado global. Estos planes proporcionan una guía estratégica para impulsar el crecimiento de las empresas locales y aprovechar las oportunidades comerciales en el ámbito internacional.

VI. CONCLUSIONES

PRIMERO: Que, la variable oferta exportable y la variable capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco del año 2023, evidencian que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la Oferta Exportable y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 54.1%. Dichas variables se relacionan, de forma que la Oferta exportable de la región cusco incrementara a razón de que la capacitación del servidor público mejore, brindando un servicio más especializado y eficaz a las asociaciones y gremios que hacen uso de sus servicios; brindando asesoría y seguimiento continuo en sus operaciones.

SEGUNDO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad física y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 49.3%. Por lo que, la dimensión capacidad física en las asociaciones y gremios incrementa y mejora, a razón de la orientación e información que brinda el servidor público de GERCETUR para el acceso a recursos de terceros o la gestión de los mismos en sus procesos productivos.

TERCERO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad económica y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%. En consecuencia, la dimensión capacidad económica, tiene relación con la capacitación del servidor público porque permite que los servidores públicos guíen

en una consultoría a los socios y gremios productores en la región del cusco sobre el acceso a financiamiento, y sobre las formas existentes y aplicación de cobranza internacional, mejorando de esta forma sus procesos logísticos.

CUARTO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 30%. De esta forma la capacidad financiera se relaciona con la capacitación del servidor público de GERCETUR al promover la cultura exportable de las asociaciones y gremios exportadores de la región del Cusco, haciendo incidencia a su vez el conocimiento de sus capacidades y debilidades para la aplicación de estrategias, en relación a la materia financiera.

QUINTO: Que, respecto a la relación entre la dimensión capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, se evidencia que mediante la correlación de Spearman con $p = 0.000 < 0.05$, se rechaza H_0 , por lo tanto, se considera que existe relación entre la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de la Gerencia Regional de Comercio Exterior, Turismo y Artesanía, Cusco, 2023, donde el grado de relación es positiva al 47.7%. En consecuencia, la dimensión capacidad de gestión se relación la capacitación del servidor público de GERCETUR, de forma que son los servidores públicos quienes inciden a través de las reuniones en mesas técnicas en los socios y gremios para la puesta en marcha de planes de desarrollo de exportación, en los que consignan puntos importantes como logística internacional, comercio exterior, marketing internacional, entre otros.

VII. RECOMENDACIONES

PRIMERO: Que, con base a los resultados estadísticos obtenidos sobre la oferta exportable en la región del Cusco y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; se recomienda gestionar de mejor manera el Plan de Desarrollo de Personas, ya que dicha institución las gestiona anualmente, generando un desfase en la información actual para mejorar el desarrollo de las actividades cotidianas del talento humano. Es importante también que la institución a través de la diferentes oficinas y sugerencias articula alianzas estratégicas con diferentes instituciones públicas que brinden asesoría directa y continua a los socios exportadores y productores de la región Cusco, quien muestran potencial exportador. La capacitación del servidor público en comercio exterior contribuirá a mejorar la eficiencia y transparencia en los procedimientos relacionados con la promoción de la oferta exportable. Un personal capacitado puede agilizar los procesos de trámite aduanero, simplificar los procedimientos administrativos y asegurar un trato justo y equitativo para todas las partes involucradas, Esto ayudara a reducir la burocracia, facilitar el comercio internacional y mejorar el clima de negocios.

SEGUNDO: En relación a la capacidad física y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; la tecnología desempeña un papel esencial en el proceso de exportación y se ha vuelto cada vez más relevante en la era digital y globalizada, por lo que se recomienda mejorar la asesoría a los usuarios, productores, textileros, asociaciones, artesanos que son el público objetivo de dicha institución, en relación a la tecnología para la identificación de mercados, dado que permitirá la eficiencia y la mejor aplicación de campañas comerciales. También es necesaria la capacitación en formas para incorporar nueva tecnología, necesaria para mejorar los procesos de producción y optimizar el tiempo, reduciendo las mermas o errores, así mismo facilita la comunicación instantánea y en tiempo real con clientes, socios comerciales y proveedores en diferentes partes del mundo. Correo electrónico, videoconferencias, aplicaciones de mensajería y plataformas de colaboración en línea permiten mantener una comunicación efectiva y fluida, loque resulta esencial para la coordinación y negociación en el comercio internacional. La incorporación de tecnología en las organizaciones exportadoras

de la región cusco permitirá la creación de tiendas en línea, la gestión de pagos internacionales y la logística de envíos de manera más eficiente.

TERCERO: En relación a la capacidad económica y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; exportar implica enfrentar una serie de costos y riesgos adicionales, como la preparación de productos para el mercado internacional, los gastos de marketing, la logística y los plazos de pago más largos. El financiamiento público puede proporcionar fondos adicionales o líneas de crédito con tasas de interés favorables que ayuden a superar estas barreras financieras y permitan a las empresas luchar en el mercado global, por lo que se recomienda la articulación de alianzas estratégicas para participa en concursos de financiación de proyectos públicos como PAI y PROINNOVATE, que ofrecen hasta un 80% de financiación según la categoría. Por otro lado, también es importante educar a todos los accionistas sobre los problemas de financiación antes y después del envío.

CUARTO: En relación a la capacidad financiera y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; conocer el financiamiento a la exportación es de vital importancia tanto para las empresas exportadoras como para los gobiernos y economías en general por lo que se recomienda el seguimiento técnico sobre el conocimiento en financiamiento a la exportación y logística exportadora a los socios exportadores o que quieran incursionar en dicho proceso económico; así mismo comunicar otros tipos de cobranza internacional y gestionar las diferentes formas de pago que están prestas al tipo de negocio del usuario; sin este apoyo financiero, muchas empresas, especialmente las pequeñas y medianas, podrían verse limitadas en su capacidad para aprovechar oportunidades de crecimiento en el extranjero.

QUINTO: En relación a la capacidad de gestión y la capacitación del servidor público de GERCETUR, 2023; es importante que las organizaciones cuenten con un personal especializado en terminología y conocimientos de comercio exterior que les pueda guiar para una futura exportación. Asu vez, los funcionarios tienen la responsabilidad de diseñar, implementar y supervisar políticas y programas que fomenten y regulen el comercio exterior, por lo que contar con servidores públicos especializados en brokeraje internacional, permitirá impulsar la Oferta exportable de la Región Cusco. Incrementar las plazas para practicantes universitarios para

realizar investigaciones relacionados a logística exportadora. Así mismo, se sugiere que los servidores públicos a través de su conocimiento y habilidades, puedan participar en ferias comerciales internacionales, misiones comerciales y otros eventos para promover las exportaciones cusqueñas. El conocimiento en comercio exterior es esencial para comprender las posiciones de otras naciones y defender los intereses de su país en la búsqueda de acuerdos comerciales mutuamente beneficiosos. Por otro lado, se sugiere capacitar a los productores en generar un valor agregado en el producto final, ya sea en calidad, experiencia, o cuidado del medio ambiente