



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de  
granos y cereales, La Victoria – Lima 2023

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestro en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**

Valenzuela Rodríguez, Roberto ([orcid.org/0000-0003-1933-3940](https://orcid.org/0000-0003-1933-3940))

**ASESORES:**

Dra. Robladillo Bravo, Liz Maribel ([orcid.org/0000-0002-8613-1882](https://orcid.org/0000-0002-8613-1882))

Mg. Ortiz Guillén, Mirtha Patricia ([orcid.org/0000-0003-0298-5301](https://orcid.org/0000-0003-0298-5301))

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Gerencias Funcionales

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

**LIMA - PERÚ**

**2023**

## **DEDICATORIA**

Esta investigación, la dedico a mi esposa, a mi hija y a mis padres, quienes son mis motores y el propósito de ser cada día mejor persona y profesional.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, quien ha sido mi guía constante a lo largo de este arduo proceso de investigación, su gracia, fortaleza y sabiduría me han sostenido en momentos de dificultad y han iluminado mi camino hacia la culminación de esta tesis, a mi esposa por su paciencia y soporte, a mis padres por su amor guía y enseñanzas, a mis asesores de tesis, quienes, con su profesionalismo, experiencia y paciencia, lograron encaminarme hacia la investigación y concluirla con éxito.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**ESCUELA PROFESIONAL DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS -  
MBA**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO de la escuela profesional de MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023", cuyo autor es VALENZUELA RODRIGUEZ ROBERTO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 23 de Julio del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL <b>DNI:</b> 09217078 <b>ORCID:</b> 0000-0002-8613-1882	Firmado electrónicamente por: LROBLADILLOB el 07-08-2023 07:17:08

Código documento Trilce: TRI - 0611626



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA**

### **Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, VALENZUELA RODRIGUEZ ROBERTO estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO del programa de MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 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.

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Firma</b>
VALENZUELA RODRIGUEZ ROBERTO <b>DNI:</b> 73829604 <b>ORCID:</b> 0000-0003-1933-3940	Firmado electrónicamente por: RVALENZUELARO el 15-08-2023 09:05:31

Código documento Trilce: INV - 1265067

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR / AUTORES.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	16
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	16
3.2 Variables y Operacionalización.....	16
3.3 Población, muestra, muestreo.....	18
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	19
3.5 Procedimientos.....	20
3.6 Métodos de análisis de datos.....	20
3.7 Aspectos éticos.....	22
IV. RESULTADOS.....	23
V. DISCUSIÓN.....	36
VI. CONCLUSIONES.....	41
VII. RECOMENDACIONES.....	42
REFERENCIAS.....	43

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento.....	19
Tabla 2: Fiabilidad de los instrumentos .....	19
Tabla 3: Valores del coeficiente de Rho de Spearman .....	21
Tabla 4: Frecuencias de la variable capacitación laboral y sus dimensiones.....	23
Tabla 5: Frecuencias del modelo de comercio internacional y sus dimensiones .	24
Tabla 6: Relación entre la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023 ....	25
Tabla 7: Relación entre la reacción a la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.....	26
Tabla 8: Relación entre el aprendizaje en la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.....	27
Tabla 9: Relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023 .....	28
Tabla 10: Relación entre los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023.....	29
Tabla 11: Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra .....	30
Tabla 12: Relación entre la variable capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional.....	31
Tabla 13: Relación entre la dimensión reacción a la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional .....	32
Tabla 14: Relación entre la dimensión aprendizaje a la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional .....	33
Tabla 15: Relación entre la dimensión comportamiento como resultado de la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional .....	34
Tabla 16: Relación entre la dimensión resultado de la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional .....	35

## RESUMEN

Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, es una investigación realizada cuyo objetivo fue analizar la relación entre las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional. La investigación es de enfoque cuantitativo, diseño no experimental correlacional, la muestra para la investigación estuvo conformada por 82 comerciantes de granos y cereales del distrito de La Victoria – Lima, se utilizó los instrumentos de recolección de datos en una escala de medición tipo Likert, aplicándose dos cuestionarios que permitió medir el nivel de relación entre la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional. Asimismo, la validez de los instrumentos fue corroborada por el juicio de 3 expertos y el nivel de confiabilidad de los instrumentos mediante la prueba del Alfa Cronbach, tanto de capacitación laboral como modelo de comercio internacional obteniendo resultados de 0.884 y 0.823 respectivamente. Se obtuvo como resultado, mediante la prueba del coeficiente de Rho Spearman, que existe una correlación positiva moderada de ( $r = 0.418$ ) con una significación de ( $p = 0.000$ )  $< 0.05$  entre variables; concluyendo que existe relación entre la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Palabras clave:** Capacitación laboral, modelo de comercio internacional, procesos.



## ABSTRACT

Labor training and international trade model in grain and cereal merchants, La Victoria - Lima 2023, is research carried out whose objective was to analyze the relationship between the variables labor training and international trade model. The investigation is of a quantitative approach, a non-experimental correlational design, the sample for the investigation consisted of 82 grain and cereal merchants from the district of La Victoria - Lima, the data collection instruments were used on a Likert-type measurement scale, applying two questionnaires that allowed measuring the level of relationship between job training and the international trade model. Likewise, the validity of the instruments was corroborated by the judgment of 3 experts and the level of reliability of the instruments through the Alpha Cronbach test, both for job training and international trade model, obtaining results of 0.884 and 0.823 respectively. It was obtained as a result, through the Rho Spearman coefficient test, that there is a moderate positive correlation of ( $r = 0.418$ ) with a significance of ( $p = 0.000$ )  $< 0.05$  between variables; concluding that there is a relationship between job training and the international trade model in grain and cereal merchants, La Victoria - Lima 2023.

**Keywords:** Job training, international trade model, processes.

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad la capacitación laboral, complementa la evolución y el crecimiento a nivel personal y profesional. Esto se debe a que la formación especializada motiva la retención y crea dinamismo al adquirir nuevos conocimientos en el área en la que se está involucrado; asimismo, el compromiso con una organización es el apego que los empleados sienten en su origen de trabajo y la asignación de sus actividades a fin de lograr los objetivos. En el marco de un mundo globalizado se vuelve necesaria la apertura de mercados y el crecimiento del comercio internacional, lo que ha generado una creciente demanda de empresarios y profesionales capacitados en la gestión del comercio exterior.

Desde una perspectiva internacional, Silvera (2020) dijo que, para responder a esta necesidad, las organizaciones están invirtiendo cada vez más en programas de capacitación laboral en comercio internacional y logística, de esta manera buscan incrementar la eficiencia y la capacidad de competencia en un entorno cada vez más riguroso. Concluye que la capacitación profesional se ha transformado en un mecanismo importante para la gestión eficiente del comercio exterior y para la consecución de objetivos comerciales en un mercado globalizado y altamente competitivo.

En el contexto internacional, el informe de la OMC (Organismo Mundial del Comercio), que el cambio climático está perturbando arduamente la vida de los seres humanos. Mitigar los cambios climáticos y adecuarse a los impactos demandará un cambio financiero significativo y la acción concertada hacia lograr la transición hacia el patrimonio sostenible bajo en carbono. Respecto al comercio internacional ayudará a las naciones a adecuarse a los nuevos impactos y desarrollar resiliencia para el futuro. Organismo Mundial del Comercio (OMC, 2022). Asimismo, organizaciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional [FMI], han destacado la importancia de la capacitación profesional y la mejora de habilidades técnicas para progresar en la productividad y el avance económico de los estados (FMI, 2021).

En el contexto nacional, Perú es un país productor agrícola por excelencia, dada su ubicación geográfica y diversidad de climas (Perú Opportunity Fund, 2011). Genera una superioridad comparativa para las entidades de la localidad, esto puede beneficiar un gran crecimiento en las exportaciones nacionales y aprovechar

en la creación de nuevos negocios agroexportadores; asimismo dijeron que los tiempos de cambios rápidos y profundos requieren nuevos enfoques. Este artículo busca evaluar la fecundidad de esta "agenda ricardiana" en el análisis de los problemas contemporáneos, particularmente en aspectos como el resurgimiento de las consideraciones de "seguridad estratégica" y la dinámica de ganadores y perdedores frente a la crisis. algunos aspectos de esta "agenda ricardiana" (Ricardo, 1817 en Ques, et al. 2021).

En el contexto local, Ruiz (2020) dijo que, el establecimiento comercial "La Parada" ubicada en La Victoria, Lima, Perú, es uno de estos lugares "Conglomerados" de empresas familiares comerciantes de granos y cereales, donde cuentan con un punto de venta y almacenaje, para la oferta y demanda de productos agrícolas. A pesar del gran volumen y movimiento en la venta de estos, se encuentran dueños de negocio con escasa capacitación laboral y una visión limitada en la maximización del beneficio de sus ancestrales productos, al comerciar sus productos solo a nivel nacional e ignorar el modelo de comercio internacional.

Acerca del problema general: ¿Cuál es el nivel de relación entre la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023? y como problemas específicos: ¿Cómo se relacionan la reacción a la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?, ¿Cómo se relacionan el aprendizaje en la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?, ¿Cómo se relacionan el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023? y ¿Cómo se relacionan los resultados de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?.

Abanto y Huaccha (2021) la investigación se justifica teóricamente, ya que el aprendizaje y la preparación constante del personal es una herramienta clave por perfeccionar la producción y la capacidad de las empresas en el mercado global. Por lo tanto, resulta relevante realizar una investigación sobre la relación entre las dos variables.

También se justifica de manera práctica, ya que La Victoria - Lima es un importante centro de comercio de granos y cereales en Perú. A pesar de su relevancia en el mercado, muchos comerciantes no cuentan con la capacitación necesaria para llevar a cabo una gestión adecuada del comercio exterior.

Asimismo, se justifica metodológicamente, mediante un método cuantitativo, básico, correlacional, de diseño no experimental transversal. Se realizó el muestreo no probabilístico para seleccionar participantes del estudio. Se aplicará una encuesta estructurada para recopilar información cuantitativa.

Se formula como objetivo general: Determinar la relación entre la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023. También los objetivos específicos: Determinar la relación entre la reacción a la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, determinar la relación entre el aprendizaje en la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, determinar la relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023 y determinar la relación entre los resultados de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

Por consiguiente, se propone como hipótesis general: Existe relación entre la capacitación profesional y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, y como hipótesis específicas: Existe relación entre la reacción a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional, existe relación entre el aprendizaje a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional, existe relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional, existe relación entre el resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

## II. MARCO TEÓRICO

En el contexto Internacional, Ruiz (2021) en su investigación el autor defiende que la capacitación y la profesionalización de la dirección empresarial son elementos clave para mejorar la innovación tecnológica en el sector del olivar, lo que a su vez puede aumentar la eficiencia y la suficiencia competitiva de las empresas en el mercado globalizado. Para respaldar su argumento, se utiliza una metodología empírico-cuantitativa que involucra la realización de una encuesta a varias empresas del sector oleícola. El objetivo de la encuesta es observar los resultados relacionados con comportamientos como la competitividad, productividad y actividad exportadora de las empresas. El autor encuentra una correlación positiva entre estos comportamientos y los niveles de innovación empresarial.

Según Salazar et al. (2023) es relevante desarrollar las capacidades logísticas que necesitan las Pymes, con el fin de tener capacidad de competir en el comercio global. El estudio mantiene una metodología cualitativa, con un enfoque de investigaciones científicas realizadas entre 2011 y 2021. Utilizaron diversas bases de datos y revistas indexadas como fuentes de información académica. Los resultados muestran que existen factores importantes relacionados con el crecimiento de competencias de organización en las empresas, como: el abastecimiento, distribución, optimización de costes, tecnología e innovación, adecuación al cambio y gestión del riesgo, lo cual fortalece las capacidades de las PYMES, a fin lograr propósitos como la extensión comercial a nivel internacional.

Barón (2019) resalta la colaboración entre la sección académica y las Remypes, con potencial exportador en Bogotá, Colombia. Se utilizó una metodología cualitativa y el autor identificó las principales barreras y oportunidades que enfrentan las MIPYMES en su camino hacia la exportación y destaca el papel que pueden desempeñar las universidades y otros actores del ecosistema empresarial para ayudar a superar estas barreras. El artículo ofrece una visión interesante sobre el papel de la colaboración entre la parte académica y empresarial en la promoción de la exportación de las MIPYMES en una economía emergente como la colombiana.

Asimismo, González (2017) sustenta que las cadenas globales de valor brindan a las PYMES argentinas la oportunidad de obtener conocimientos, crecer

y sacar ventaja de las economías de escala para mejorar su crecimiento y empleo. A pesar de esto, a menudo se enfrentan a dificultades que les impiden participar plenamente en estas cadenas, como la carencia de tecnología y conocimientos especializados, problemas de financiamiento, costos de logística e infraestructura elevados, mano de obra poco capacitada y la incertidumbre regulatoria, lo que se convierte en obstáculos para su integración en las GVC (Global Value Chain). La metodología de estudio fue documental y descriptiva, se analizan datos estadísticos y se hace uso de informes y estudios realizados por organismos públicos y privados para respaldar los argumentos y conclusiones de la investigación.

En el mismo sentido, según los autores Marín y Delgado (2020) señalaron que, como objetivo del estudio fue establecer las características del desempeño laboral para obtener mejoras en la gestión municipal 2020. Este estudio fue cualitativo y se efectuó la revisión de 10 artículos científicos relevantes para las variables de la investigación propia. Se ubicó que una evaluación de 10 trabajos académicos centrados en el desempeño profesional en la gestión comunitaria de naturaleza y diseño de investigación descriptiva. Artículos enfocados en desarrollar competencias y habilidades de los funcionarios de la ciudad a través de capacitaciones, también enfocados en el uso de la tecnología, y un 20% en técnicas aplicadas relacionadas con los objetivos institucionales.

De igual manera, Camarena et al. (2021) manifestaron que, con base en la determinación de la prevalencia de alimentos orgánicos en la localidad de Hermosillo, Sonora, se analiza la relación entre las actitudes del consumidor hacia las propiedades de los alimentos orgánicos y la habilidad para pagar precios más altos por sus compras. Este estudio es de tipo correlacional descriptivo respaldado por una encuesta a un prototipo representativo de 277 consumidores, que son visitantes de un supermercado o tienda que ofrece productos orgánicos. Hermosillo cuenta con un grupo de consumidores interesados y dispuestos a pagar un sobreprecio por adquirir productos con características de producto orgánico. Esta es una oportunidad para los agricultores locales que están certificados como orgánicos y están interesados en vender sus productos.

Como antecedentes nacionales, Méndez et al. (2022) exponen que, las barreras más comunes que enfrentan las pymes en su proceso de internacionalización son las relacionadas con la escasez de medios financieros y

de talento humano, la falta de desconocimiento referente a los mercados internacionales, las barreras regulatorias y normativas y la falta de habilidades y competencias específicas para la internacionalización. Se utilizó artículos y revistas científicas para el análisis de información relevante. Se consideraron criterios de inclusivos y exclusión específicos para la selección de los estudios.

Según Alfaro y Horna (2021) encontraron que las agencias de aduanas tienen un papel importante en la competitividad de la exportación de la agroindustria, ya que ofrecen servicios de asesoramiento, gestión y coordinación de los procesos de exportación. También se encontró que el proceso de marcha en sistemas del manejo en cuanto a calidad y alineación de los colaboradores en la mejora de la competitividad en la exportación. La metodología de investigación es descriptiva-explicativa basados en artículos científicos indexados en diversas bases de datos, y los resultados se analizaron mediante una síntesis narrativa.

Así también, Qquerari & Valdez (2021), proporcionan información valiosa sobre la relación entre la innovación, capacitación empresarial y el ajuste estratégico en las empresas, y cómo esta relación afecta su rendimiento y supervivencia en un entorno empresarial cada vez más competitivo. La parte metódica de este estudio que tiene un enfoque cuantitativo con el propósito de observar las variables de estudio que son innovación empresarial y ajuste estratégico, se examinaron 22 estudios de diversas bases de datos científicas, los resultados sugieren que la innovación empresarial es un elemento esencial en el ajuste estratégico de las empresas, lo que les permite mejorar su rendimiento y su técnica de aplicación a las alteraciones del mercado.

Así mismo, nos dicen los autores Lazo y Sauri (2019) sobre las estrategias más comunes aplicadas en los procesos de capacitación que son la evaluación previa de necesidades, la evaluación de impacto y la retroalimentación del proceso. También se identificó que el uso de herramientas tecnológicas y la flexibilidad de la comunicación en la capacitación ha sido una tendencia creciente. Además, se concluye que la efectividad de los procesos de capacitación se ve influenciada por varios factores, como la participación de los trabajadores, el apoyo de la dirección y la relevancia del contenido de la capacitación para la actividad laboral. La metodología aplicada para esta investigación fue de revisión sistemática probada

en cuanto a las bases de datos Scopus, Dialnet y Google Scholar, seleccionando 35 artículos relevantes para su análisis.

Asimismo, De la Cruz y Pure (2021) comenta que la certificación orgánica es un factor clave en la exportación de café y que la capacitación en este ámbito es necesaria para sostener una ventaja en los mercados internacionales. Asimismo, la revisión de la literatura evidencia, lo importante que son las capacitaciones en cuanto al requerimiento de conocimientos técnicos y habilidades, lo que permite la implementación de prácticas sostenibles y rentables en la producción de café orgánico. Los métodos de investigación aplicados en esta investigación de artículos científicos, así también se establecieron criterios que incluyen y excluyen, para seleccionar los artículos que se tomaron en cuenta en la revisión y análisis de resultados para identificar las principales tendencias y hallazgos.

De igual manera, Meléndez (2021) expone la RSE (Responsabilidad Social Empresarial) se posiciona como una estrategia relevante para las organizaciones, ya que faculta entender y satisfacer las necesidades de sus stakeholders. Además, la RSE tiene una gran influencia en la estrategia competitiva, proporcionando beneficios como posicionamiento de marca, buena imagen, mejores ingresos y acceso a nuevos mercados. Para lograr estas ventajas, es necesario implementar diversas acciones, incluyendo procesos de capacitación, optimización del uso de energía, agua y reciclaje. El método de la investigación se justificó en analizar la relación entre RSE y la estrategia competitiva, enfocándose en el sector agropecuario.

De igual forma, Matamoros (2021). exponen que el marketing digital ha transformado el panorama comercial y empresarial, permitiendo a las empresas mejorar su posicionamiento y visibilidad en línea, así como ofrecer una experiencia de compra más personalizada y satisfactoria para el cliente. Se concluye que la capacitación y aplicación de marketing digital, es un factor clave en la innovación para las PYMES en beneficio de la competitividad en el mercado internacional. En el trabajo investigativo se usó un método de revisión sistemática con enfoque cualitativo. Se aplicaron los procedimientos recomendados por el manual de Cochrane para seleccionar los estudios más relevantes de entre los 72 artículos científicos indizados en las principales bases de datos.



En el mismo sentido, Villanes y Saavedra (2019) defienden que los resultados muestran que la tendencia mundial es cada vez mayor hacia la producción y exportación de productos orgánicos, motivado por la preocupación por el ambiente, salud y calidad de los bienes. Además, se destaca la importancia del comercio justo y la capacitación en certificaciones para garantizar la calidad y la viabilidad de los productos orgánicos. Por otro lado, la trazabilidad es un aspecto clave porque garantiza la transparencia en la cadena de suministro y asegurar que los productos orgánicos cumplen con los estándares de calidad y sostenibilidad. La metodología empleada consistió en la selección de artículos en bases de datos y artículos científicos, también se aplicó criterios de inclusivos y exclusivos para la oportuna selección de estos. Finalmente, se escogieron 60 artículos científicos que abordan los temas de interés y que fueron analizados para identificar las tendencias y desafíos en la exportación de productos orgánicos.

De igual manera, Zavaleta (2021) indican que el diseño organizacional tiene la capacidad de ser ejecutado en una microempresa, debido a que deben innovarse y reestructurarse organizacionalmente. Se concluye que la puesta en marcha del diseño organizacional puede ser una iniciativa para la mejora de negocios en crecimiento, con bienes que necesiten ser explotados, dentro de ellos la gerencia, los trabajadores y sus capacitaciones organizacionales. La metodología aplicada es la revisión sistemática la cual busca analizar y recopilaron datos existentes respecto al organizacional, se examinaron artículos científicos y tesis doctorales seleccionados como Dialnet, Google Académico, Redalyc, Repositorio UCV y Scielo.

También, Gonzales (2022) determino en su estudio la relación de la calidad del servicio y satisfacción del cliente en la agencia aduanas IJM Logística S.A.C. con base en datos recopilados en 2019 utilizando, utilizo un estudio cuantitativo, tipo correlacional; utilizando una encuesta de cuestionario, una muestra de 48 clientes de esta agencia aduanal. Como resultado mostró una fuerte correlación con las variables ( $Rho = 0.795$ ) con una fuerte carga dimensional, confiabilidad y aspectos tangibles de la calidad del servicio. Concluyó cuanto mayor sea la calificación de calidad en cuanto al servicio, mayor será esta complacencia del cliente.

En ese sentido, Palacios (2018) indicó que, el propósito de este estudio es disponer la correlación en educación y producción profesional de los empleados de marketing de la UCV de Chimbote del 2018. En este estudio se utilizó descriptivo y no experimental y descriptivo, utilizo la muestra no probabilística solo consideró a 13 colaboradores del área de interés. Estos instrumentos se obtuvieron de un estudio de Pacherras (2017). Por último, estableció acerca del factor de correlación de Spearman es  $R = 0.640$  (que arrojó positivo alto) arrojó una significancia es  $p = 0.018$ , dando como resultado a mínimo al 5% ( $p < 0.05$ ), lo que significa que la productividad laboral por UCV Chimbote Empresa en 2018 se asocia significativamente con la mejora de las capacidades del personal. Por otro lado, el 7,7% de la formación del personal alcanzó un nivel muy bajo, mientras que el 15,4% y el 46,2% de la formación del personal alcanzó un nivel bajo y regular, mientras que el 23,1% y el 7,7% de la formación del personal alcanzó un nivel bueno y muy bueno. Para finalizar, encontró del total de empleados entrevistados que un 46,2% tiene producción baja, mientras que el 15,4% y el 38,5% tienen productividad media y buena. La productividad laboral se determinó en niveles malos y buenos (46,2% y 38,5%, respectivamente).

De igual manera, Córdova (2022) dijo acerca del objetivo que, era averiguar qué impacto significativo tiene la formación en cuanto al desempeño de los colaboradores. Fue no experimental, descriptivo, no experimental y con diseño transaccional, utilizo una muestra de 52 trabajadores, muestras no probabilísticas, se utilizaron instrumentos de encuesta y cuestionario. Un hallazgo clave, según 4.444 encuestados, es que la formación es fundamental para el 89,75 %, ya que mejora los conocimientos y habilidades al tiempo que orienta a los empleados hacia la consecución de objetivos específicos. El objetivo de la formación es mejorar el trabajo diario y poner en práctica lo aprendido en el puesto. Después de procesar la información, encontraron un valor de correlación de Spearman = 0,748. Concluyó que el tipo de relación que existe es importante. Por lo tanto, se cree que esta capacitación permitirá a los líderes, gerentes o supervisores identificar brechas y áreas de mejora que necesitan trabajar para mejorar el desempeño organizacional.

También, Velázquez (2022) el único propósito de determinar la V1 y el desempeño educativo en las entidades de educación primaria en la Red 02, realizó un estudio titulado "Involucramiento institucional y desempeño educativo en las

escuelas primarias de la Red 02 de Puente Piedra del año 2018". Fue descriptivo, correlativo y no experimental, similar a la muestra de Puente Piedra Red 2 de 90 docentes. Se comprobó la validez y fiabilidad del dispositivo de medición. Para la obtención de los resultados se realizó el coeficiente estadístico Rho-de Spearman, determinó que existía correlación positiva significativa en las dos variables con un coeficiente de 0,715 y  $p = 0,000 < 0,05$ . Concluyen que ambas variables son positivas, ya que un mayor compromiso organizacional mejora el desempeño educativo.

También, Uchuya (2021) en su investigación fue esclarecer relación de ambas variables de los establecimientos gubernamentales en Lima 2021. Utilizó un enfoque cuantitativo, correlacional, no experimental y básico, asimismo usó la encuesta con el cuestionario, fue con 152 individuos y el alfa de Cronbach de 0,893 para las variables de entrenamiento de la tarea y de 0,891 para la productividad. Se mostró que hay correlación positiva en las dos variables, con una puntuación de 0,701. Concluyó: existe correlación significativa, positiva entre las dos variables, con un puntaje rho de Spearman de 0,725.

acercándonos al sustento teórico de esta investigación es necesario hablar del positivismo como corriente filosófica, Martínez (2019), desarrolla que surge en el siglo XIX y es defendida principalmente por Auguste Comte. Esta teoría sostiene que el conocimiento debe fundamentarse en la observación empírica y la experimentación, y que solo se pueden aceptar afirmaciones que puedan ser verificadas mediante la experiencia.

Uribe (2019) desarrolló una teoría filosófica llamada "Ley de los tres estados", en la que establece que la humanidad ha pasado por tres fases en el desarrollo de su intelecto: el estado teológico, metafísico y positivo. En cuanto al estado positivo, las explicaciones se basan en la observación empírica y la experimentación, rechazando las especulaciones abstractas. López y López-Rodríguez (2019) nos dicen sobre el positivismo de Comte, que se destacó por resaltar el uso del método científico y el rechazo a especulaciones abstractas. Los positivistas sostienen que este conocimiento que es el científico es único y válido y las ciencias sociales deben seguir los mismos métodos que las ciencias naturales Mill.

Guzmán (2019) en su investigación hace referencia de autores importantes del positivismo como: John Stuart Mill, Herbert Spencer y Émile Durkheim;

asimismo, Mill realizó contribuciones importantes, referente a la lógica inductiva. Por su parte, Del Castillo (2020) manifestó que Spencer aplicó el método evolutivo de Charles Darwin a la sociedad humana en 1892. Según Carrasco-Bahamonde, (2023) nos indicó que Durkheim fue considerado el fundador de la sociología y aplicó los métodos positivistas a su estudio en 1982. La investigación cuantitativa es una forma de investigación empírica el cual se basó en cuanto a la medición numérica y sobre un análisis de la estadística. Acerca de este enfoque y que es importante para el positivismo, ya que se considera que solo los datos empíricos y objetivos son válidos y confiables.

Como sustento teórico a la variable capacitación laboral, Kirkpatrick, D & Kirkpatrick, J. (2006), en sus dimensiones de análisis describen un enfoque teórico de los 4 niveles de Kirkpatrick: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados". Además, proporciona herramientas y técnicas para medir y evaluar cada nivel de la capacitación, con el propósito de apoyar a los profesionales de la capacitación, a entender y mejorar su impacto en el desempeño laboral.

En este estudio de investigación, se han seleccionado las siguientes dimensiones de la variable Capacitación laboral: Como primera dimensión, Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J (2006), exponen la reacción a la capacitación de los participantes a la formación, es decir, cómo se sienten acerca de la experiencia de aprendizaje. Se pueden recopilar comentarios y opiniones de los participantes mediante cuestionarios de evaluación, encuestas o entrevistas. La información obtenida puede utilizarse para identificar áreas de mejora en la formación y hacer ajustes en el futuro.

Como segunda dimensión, Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J. (2006), se enfocan en el aprendizaje, en la proporción de discernimiento y aptitudes que los partícipes que adquirieron en la formación. Este nivel mide el aprendizaje real que ha tenido lugar, evaluando el conocimiento antes y después del programa. Las técnicas de evaluación pueden incluir exámenes, pruebas prácticas, proyectos y otros métodos para medir la comprensión de los participantes.

Como tercera dimensión, Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J (2006), se enfocan en el comportamiento como la transferencia del estudio a la destreza en el trabajo, se evalúa si los participantes están aplicando la inteligencia y aptitudes adquiridas durante la formación en su trabajo diario. La evaluación puede realizarse mediante

observación en el lugar de trabajo, encuestas a colegas o supervisores y otros métodos que accedan a estimar la repercusión de la formación en el desempeño laboral.

Como cuarta dimensión, Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J (2006), comprenden los resultados finales sobre esta formación en cuanto a términos y objetivos organizacionales este nivel evalúa si la formación ha logrado los resultados deseados, tales como la mejora del rendimiento de las labores, el crecimiento en cuanto a la producción o la baja de los costos. Esta evaluación puede incluir indicadores clave de rendimiento, análisis financieros y otros métodos para evaluar el impacto en la organización.

De igual manera Alvarez & Fuentes (2019) desarrollan en su investigación para una institución del sector salud, acerca de la transferencia de conocimiento a través de la capacitación laboral, proponiendo mejoras al modelo de Kirkpatrick y permitiendo reconocer resultados positivos al realizar una evaluación constante como resultado de la capacitación laboral lo cual garantiza la aplicación de nuevas habilidades en el puesto de trabajo.

También Rizo (2021) presenta un análisis el modelo “La taxonomía de Bloom 1956” la cual incluye seis niveles de complejidad para la capacitación y evaluación: conocimiento, comprensión, aplicación, análisis, síntesis y evaluación, la cual es una jerarquía que va desde la memoria y el conocimiento más básico hasta la evaluación y la creación de conocimiento más complejos. Cada nivel se basa en el anterior, y se espera que los estudiantes desarrollen habilidades y competencias más sofisticadas a medida que avanzan en la jerarquía, este modelo también se aplica en la capacitación laboral y la consecución de mejores resultados.

Así mismo, Matsuzuka (2020) se centran en el proceso de desarrollo de objetivos de aprendizaje, desde la identificación de los resultados deseados hasta la redacción de objetivos específicos y verificables. El autor mencionó que Mager 1997, realizó la elaboración de objetivos de aprendizaje claros y medibles, que es un paso crítico en el diseño de la instrucción efectiva, ya que ayuda a garantizar que los educandos conozcan la expectativa que se tiene de ellos y cómo serán evaluados, esto permite desarrollar hitos en el avance de la capacitación para estudiantes y profesionales.

De igual manera, Rivera (2021) presenta la teoría del aprendizaje de Thorndike 1913, la cual se centra en el concepto de "conexiones" entre estímulos y respuestas. Según Thorndike, el aprendizaje se produce cuando se establecen nuevas conexiones entre estímulos y respuestas, estas conexiones se fortalecen a través de la práctica y la repetición, ensayo-error. Asimismo, presenta varios experimentos clásicos que llevó a cabo para investigar el aprendizaje y la memoria. Estos experimentos incluyen el "puzzle box", en el que los gatos fueron entrenados para escapar de una caja mediante la realización de una serie de motivación, la atención y la transferencia del aprendizaje, hace hincapié en la importancia de la enseñanza práctica y en la necesidad de adaptar la instrucción a las necesidades individuales del estudiante.

Como sustento teórico a la variable Modelo de comercio internacional, Silvera (2020) en su obra aborda los temas clave en la gestión del comercio exterior, sobre la gestión de operaciones, así como también la planificación de la estrategia, las operaciones y la logística internacional, la gestión de riesgos y la normativa internacional aplicable. Además, el autor utiliza una metodología pedagógica que combina la teoría con la práctica y ejemplos reales para proporcionar la visión de los conocimientos. Se enfoca en ofrecer una visión completa de los procesos del comercio exterior, desde la negociación y firma de contratos, pasando por la logística y transporte de mercancías, hasta la gestión de aduanas y regulaciones internacionales. Asimismo, aborda la gestión de riesgos y el control de costos en el comercio exterior, lo que resulta especialmente relevante para las empresas que buscan mantener su competitividad en mercados cada vez más complejos y exigentes.

Mencionaremos las dimensiones de la segunda variable Modelo de comercio internacional: Como primera dimensión, Silvera (2020) define la logística internacional como un componente importante en la gestión del comercio exterior. En este sentido, se enfoca en la importancia de planificar y coordinar las diferentes actividades el cual forma parte en la cadena de suministro global, la producción hasta la entrega final al usuario. También, destaca la relevancia de la gestión eficiente de la logística internacional para el buen funcionamiento de las compañías en el mercado mundial, considerando aspectos como el trámite documentario, la

elección de modos de transporte, el manejo de los inventarios, la administración de los almacenes y la elección de distribuidores.

Como segunda dimensión, Silvera (2020) el financiamiento en el comercio internacional, el autor expone los diferentes medios de pago y los instrumentos financieros disponibles para la gestión de riesgos financieros, como el financiamiento documentado y el seguro de crédito a la exportación. También se examinan las opciones de financiamiento, en los préstamos a cortos plazos y los préstamos en medio plazo y el leasing, lo cual se analizó las ventajas y desventajas de dicha opción.

Como tercera dimensión, Silvera (2020) los riesgos en el comercio internacional, los cuales pueden presentarse de manera fortuita, como son los riesgos financieros, operativos, comerciales, políticos, aduaneros, entre otros. También la importancia de analizar las herramientas que se utilizan para gestionar estos riesgos, como los seguros, los avales, las garantías, entre otros. El autor se enfoca en facilitar a los expertos de los comercios exteriores para la guía práctica para identificar, medir y gestionar los conflictos a los que se afrontan en sus actividades diarias. Por último, lo fundamental de conocer y efectuar con las normas aduaneras y de comercio internacional.

Bernal (2022) señaló que el autor Smith 1776 en sus dimensiones de análisis que argumentó a favor del libre comercio y la división del trabajo y establece como la teoría de Smith sienta las bases de la teoría económica moderna. Smith defendía la idea de que el mercado, sin intervención del Estado, podía autorregularse y conseguir una eficiencia óptima en la asignación de recursos. Además, expone que Smith postuló a esta teoría que es la ventaja absoluta, el cual sustenta por estado y debe enfocarse en cuanto a producción de aquellos capitales que tiene ventaja en términos de costos, para así maximizar su bienestar.

Tugores y Bonilla (2021) desarrollaron sobre esta teoría que es la ventaja comparativa propuesta en la teoría de Ricardo 1817, según esta teoría, un estado debe centrarse en producir y exportar los bienes en que tiene una primacía comparativa en términos de calidad y costos, mientras que importa aquellos bienes en los que no tiene ventaja. Se basó para ayudar a explicar cómo el intercambio comercial mundial puede favorecer a todos los estados implicados, inclusive si algunos países son más eficientes que otros en la producción de todos los bienes.

De igual manera, Chávez & Moreno (2019) argumentaron que el éxito de una nación en la competencia económica internacional depende de su capacidad para generar y mantener ventajas competitivas en diferentes industrias y sectores. Estas ventajas pueden ser el resultado de factores como la calidad de la infraestructura, la eficiencia en la producción, la innovación tecnológica y la capacidad de los trabajadores y la dirección en un contexto de globalización. Citan la obra de Porter 1990, la cual desarrolla su argumento a través de un análisis detallado de las industrias en diez países diferentes y ofrece recomendaciones prácticas para los responsables políticos y empresariales que buscan mejorar la competitividad de sus naciones y empresas.



### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

##### **Tipo de investigación**

Limaymanta (2019) señaló que la investigación es tipo básico, está enfocado al uso de conceptos teóricos más allá de la aplicación.

##### **Enfoque**

Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) Cuantitativo, de esta manera buscó la métrica y el análisis numérico de los datos, permitiendo establecer relaciones entre variables.

##### **Nivel**

Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) Correlacional, procurando identificar relaciones entre las variables cuantitativas.

##### **Diseño de investigación**

Villegas (2019) mencionó que la investigación fue de diseño no experimental, el cual no realizó experimento alguno, donde no manipularon las variables y se observó en su contexto natural.

##### **Corte**

Hernández-Sampieri & Mendoza (2018) Transversal, ya que se recolectó los datos en un solo momento en el tiempo.

#### **3.2 Variables y Operacionalización**

##### **Variable 1: Capacitación Laboral**

##### **Definición:**

Según, Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J (2006) se define como el proceso por el cual se busca mejorar las capacidades, conocimientos y competitividades indispensables para realizar de manera eficiente una tarea específica en el lugar de trabajo. Este proceso puede incluir la adquisición de conocimientos teóricos, habilidades técnicas, destrezas interpersonales y de liderazgo, así como mejorar en la toma de acuerdos para la determinación de problemas. La capacitación laboral también puede ayudar a los empleados y directivos a mejorar su productividad, a adaptarse a las variaciones en el entorno laboral y a lograr sus metas profesionales, personales, y es posible medir los avances

por medio de niveles tales como: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados.

**Definición Operacional:**

Para calcular la variable consideré 4 dimensiones: a) Reacción a la capacitación, b) Aprendizaje en la capacitación, c) Comportamiento como resultado de la capacitación y d) Resultados de la capacitación. Para efectos del cuestionario se considerará 20 preguntas para el total de las 4 dimensiones, 5 preguntas respectivamente por cada dimensión.

**Indicadores:**

Así también se proponen los siguientes indicadores: Nivel de interés, toma de decisión, acceso a capacitación, retención de conocimientos, aplicación del conocimiento, plazos para la toma de acción, cambio de paradigmas e identificación de nuevas oportunidades.

**Escala de medición:** Ordinal (Escala de Likert).

**Variable 2: Modelo de Comercio Internacional**

**Definición:**

Silvera (2020) dijo que el modelo de comercio internacional se expresa como el conjunto de actividades y estrategias utilizadas por las empresas para realizar transacciones comerciales a nivel internacional. esto puede incluir la identificación de oportunidades de mercado, la selección de productos y proveedores, la gestión de contratos, el manejo de la logística y los envíos, el financiamiento, el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y fiscales, y la gestión de los riesgos asociados con el comercio internacional.

**Definición Operacional:** Acerca de esta variable, consideran 3 dimensiones: a) Logística, b) Financiamiento, c) Riesgos. Para efectos del cuestionario se considerará 21 preguntas para el total de las 3 dimensiones, 7 preguntas respectivamente por cada dimensión.

**Indicadores:**

Así también se proponen los siguientes indicadores: Acceso a proveedores logísticos, manejo de incoterms, capital de trabajo, acceso a crédito e instrumentos financieros, búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global y alcance del seguro internacional.

**Escala de medición:** Ordinal (Escala de Likert).

### **3.3 Población, muestra, muestreo**

**Población**

Covinos y Arias (2021) la población de una investigación se define como la suma global de individuos, objetos, sucesos o fenómenos que tienen una o varias cualidades en común y son materia de análisis, para consecuencia de esta actividad se consideraron 100 Comerciantes de granos y cereales La Victoria – Lima 2023. Como criterio de inclusión, se delimitará el perímetro de los comerciantes de granos y cereales, ubicados en la zona comercial “La Parada”, entre las avenidas México, Bausate y Meza, Aviación y San Pablo la Victoria – Lima 2023, y como criterio exclusión, no se considerarán Grandes empresas (Empresas que superan ventas anuales superiores a S/ 10'580,000.00.).

**Muestra**

Arias y Covinos (2021) dijeron que, es un subgrupo representativo a la población, se elige para ser estudiado como parte del estudio. La muestra se conformó por 82 comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Muestreo**

Hernández (2021) se seleccionó con el no probabilístico por conveniencia, de esta manera permitió elegir la cantidad y características de los participantes de acuerdo con el enfoque del investigador.

**Unidad de análisis**

Fue constituida por emprendedores y comerciantes de granos y cereales, empíricos, de la zona comercial “La Parada” en La Victoria, Lima 2023.

### 3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Espinoza (2019) utilizó para este estudio la encuesta, permitiendo la recolección de datos y consistió en hacer preguntas a los involucrados, con el objetivo de conseguir información sobre su punto de vista, criterios o comportamientos relacionadas a las dos variables de investigación. El instrumento fue el cuestionario estructurado el cual es una herramienta que contiene preguntas cerradas y/o abiertas que se aplicó a los participantes seleccionados.

#### Validez y Confiabilidad

Useche et al. (2019) el cuestionario estuvo validado por 3 expertos y la confiabilidad fue proporcionada por indicador Alfa de Cronbach (Useche et al. 2019).

**Tabla 1:**

*Validez de contenido por juicio de expertos del instrumento*

N°	Grado Académico	Nombre y Apellidos del Experto	Dictamen
1	Magister	Rolando Erausquin Leyva	Aplicable
2	Magister	Fernando Enrique Calderón Calderón	Aplicable
3	Magister	Carlos Vásquez Pérez	Aplicable

**Tabla 2:**

*Fiabilidad de los instrumentos*

Variable	Alfa de Cronbach	N° de elementos
Capacitación Laboral	.884	20
Modelo de Comercio Internacional	.823	21

### **3.5 Procedimientos**

Arias y Covinos (2021) los procedimientos en una investigación se refieren a las tareas específicas que se realizaron para recopilar y analizar los datos relevantes, para responder a las interrogantes materia de estudio. Para esta investigación la recolección de datos se ejecutó por medio de la encuesta a través de un cuestionario de elaboración propia, fue redactado mediante Google Forms y Excel, distribuido de manera virtual por canales de comunicación como WhatsApp y Facebook Messenger.

### **3.6 Métodos de análisis de datos**

Rasinger (2020) dijo sobre acerca de la revisión de datos que se recolectó en el estudio cuantitativo se realizó con el objetivo de examinar y describir los datos recolectados, y de contestar las preguntas de investigación formuladas. Asimismo, debe realizarse de manera rigurosa y sistemática, siguiendo un diseño de análisis previamente establecido.

#### **Estadística descriptiva.**

Matos et al. (2020) es una herramienta que permitió describir y resumir los datos recolectados en una investigación de manera objetiva y sistemática. A través de la estadística descriptiva, puede obtener métricas de predisposición central, como media, mediana, moda, así como el desvío estándar y la categoría. destacan que la estadística descriptiva permitió obtener un entendimiento más claro y preciso de los datos recolectados, lo que permitió una buena toma en las decisiones y determinación de patrones y tendencias en los datos por medio del software IBM SPSS Statistics. Usó el factor de la correlación de Spearman el cual se observó la relación entre las dos variables de estudio capacitación profesional y la gestión del comercio exterior en los comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

#### **Estadística inferencial**

Llinás (2020) la estadística inferencial como una herramienta que permitió realizar generalizaciones o deducciones acerca de la población de estudio y una muestra de datos. Esta disciplina se ocupa de desarrollar métodos y

técnicas para estimar y probar hipótesis acerca de los parámetros de la población, desde la información entregada por la muestra. Se usará la estadística inferencial para probar las Hipótesis y sacar conclusiones generales sobre la población establecida de Comerciantes de Granos y Cereales, partiendo de la información adquirida de la encuesta elaborada a la muestra seleccionada.

También, evidenciamos que, por medio de figuras, tablas y contraste en hipótesis, determinó aplicar el coeficiente el Rho de Spearman. Este coeficiente considera valores entre -1 y 1, estableciendo la correlación significativa para el coeficiente negativo como positivo.

**Tabla 3:**

*Valores del coeficiente de Rho de Spearman*

Valor de r	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación negativa nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Adaptado de Hernández et al., (2018).

### **3.7 Aspectos éticos**

La investigación de estudio fue bajo directrices establecidas por la UCV, respetando originalidad de la información obtenida de la literatura; además, de mantener una total confiabilidad en cada respuesta de los encuestados y los datos correspondientes por las organizaciones involucradas, para lo cual se proporcionó documentos de consentimiento informado, para el uso y análisis de la información recabada. Agullo (2022) tuvo en consideración principios éticos de la decencia humana, que incluyeron benevolencia, el cual demanda del hombre una respuesta coherente con la realidad conocida. Zerón (2019) señaló que la no maleficencia, hace referencia a no dañar, buscar lo bueno y la justa medianía; según Garrido et al. (2020) indicaron que, la autonomía, está definida por la libertad e independencia científica, la que permitió garantizar la creatividad y la innovación en la investigación. Por último, Gagñay (2020) indicó sobre la veracidad, es decir tratar de evitar la falsa información, el plagio o la manipulación de datos.

#### IV. RESULTADOS

Después de realizarse el procesado de datos se obtuvo los resultados de acuerdo con cada objetivo propuesto, conforme se observará cada una de las tablas siguientes:

##### Estadística Descriptiva:

##### Tabla 4:

*Frecuencias de la variable capacitación laboral y sus dimensiones*

	Capacitación laboral	Reacción	Aprendizaje	Comportamiento	Resultados
Bajo	3,7	3,7	3,7	1,2	2,4
Medio	80,5	76,8	74,4	72,0	73,2
Alto	15,9	19,5	22,0	26,8	24,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

##### Análisis:

De la Tabla 4, los datos presentan los siguientes valores: 3,7 % para la variable capacitación laboral, para las dimensiones reacción 3,7 %, aprendizaje 3,7 %, comportamiento 1,2 % y resultados 2,4 % en el nivel bajo. Asimismo, 80,5 % para la variable capacitación laboral, para las dimensiones reacción 76,8 %, aprendizaje 74,4 %, comportamiento 72,0 % y resultados 73,2 % en el nivel medio. También el 15,9 % para la variable capacitación laboral, para las dimensiones reacción 19,5 %, aprendizaje 22,0 %, comportamiento 26,8 % y resultados 24,4 % en el nivel alto.



**Tabla 5:**

*Frecuencias del modelo de comercio internacional y sus dimensiones*

	Modelo de comercio internacional	Logística	Financiamiento	Riesgos
Bajo	3,7	2,4	3,7	4,9
Medio	89,0	90,2	84,1	84,1
Alto	7,3	7,3	12,2	11,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

**Análisis:**

De la Tabla 5, los datos presentan los siguientes valores: 3,7 % para la variable modelo de comercio internacional, para las dimensiones logística 2,4 %, financiamiento 3,7 % y riesgos 4,9 % en el nivel bajo. Asimismo, 89,0 % para la variable modelo de comercio internacional, para las dimensiones logística 90,2 %, financiamiento 84,1 % y riesgos 84,1 % en el nivel medio. También el 7,3 % para la variable modelo de comercio internacional, para las dimensiones logística 7,3 %, financiamiento 12,2 % y riesgos 11,0 % en el nivel alto.

## Objetivo General

Determinar la relación entre la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Tabla 6:**

*Relación entre la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023*

Capacitación laboral	Modelo de comercio internacional						Total	
	Bajo		Medio		Alto		N	%
	N	%	N	%	N	%		
Bajo	2	2.4	1	1.2	0	0.0	3	3.7
Medio	0	0.0	65	79.3	1	1.2	66	80.5
Alto	1	1.2	7	8.5	5	6.1	13	15.9
Total	3	3.7	73	89.0	6	7.3	82	100.0

## Análisis:

En la Tabla 6, la capacitación laboral es baja en un 3.7 %, mientras el modelo de comercio internacional es 2.4 % en el nivel bajo, 1.2 % en el nivel medio. Asimismo, la capacitación laboral es media en 80.5 %, mientras el modelo de comercio internacional es nivel medio de 79.3 % y nivel alto con 1.2 %. También, la capacitación laboral es alta en 15.9 %, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 1.2 %, con nivel medio de 8.5 % y con nivel alto de 6.1 %. En conclusión, en cualquiera de los niveles al 100 % de la variable capacitación laboral en relación con la variable modelo de comercio internacional nos muestra los siguientes porcentajes, con un nivel bajo de 3,7 %, con nivel medio de 89.0 % y con nivel alto que es de 7.3 %.

### Objetivos Específicos:

1. Determinar la relación entre la reacción a la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Tabla 7:**

*Relación entre la reacción a la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023*

Reacción	Modelo de comercio internacional						Total	
	Bajo		Medio		Alto			
	N	%	N	%	N	%	N	%
Bajo	1	1.2	2	2.4	0	0.0	3	3.7
Medio	1	1.2	60	73.2	2	2.4	63	76.8
Alto	1	1.2	11	8.5	4	4.9	16	19.5
Total	3	3.7	73	89.0	6	7.3	82	100.0

### Análisis:

En la Tabla 7, la reacción es baja en un 3.7 %, mientras el modelo de comercio internacional es 1.2 %, con un nivel bajo, un 2.4% con nivel medio. Asimismo, la reacción es media con un 76.8 %, mientras el modelo de comercio internacional un nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 73.2 % y un nivel alto de 2.4 %. También, la reacción es alta en 19.5 %, mientras el modelo de comercio internacional con nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 8.5 %, y con un nivel alto de 4.9 %. En conclusión, en cualquiera de los niveles al 100 % de la variable capacitación laboral en relación a la variable modelo de comercio internacional nos muestra los siguientes porcentajes, con 3,7 % que es bajo, con 89.0 % es medio 7.3 % es alto.

2. Determinar la relación entre el aprendizaje en la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Tabla 8:**

*Relación entre el aprendizaje en la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023*

Aprendizaje	Modelo de comercio internacional							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Bajo	1	1.2	2	2.4	0	0.0	3	3.7
Medio	2	2.4	57	69.5	2	2.4	61	74.4
Alto	0	0.0	14	17.1	4	4.9	18	22.0
Total	3	3.7	73	89.0	6	7.3	82	100.0

**Análisis:**

En la Tabla 8, el aprendizaje es bajo en un 3.7 %, mientras el modelo de comercio internacional es con un nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 2.4%. Asimismo, el aprendizaje es medio en 74.4 %, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 2.4 %, con un nivel medio de 69.5 % y con nivel alto de 2.4 %. También, el aprendizaje es alto en 22.0 %, con un nivel medio de 17.1 % y con un nivel alto de 4.9 %. En conclusión, en cualquiera de los niveles al 100 % de la variable capacitación laboral con relación a la variable modelo de comercio internacional nos muestra los siguientes porcentajes, con un 3,7 % es bajo, con un 89.0 % es medio y con un 7.3 es alto %.

3. Determinar la relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.

**Tabla 9:**

*Relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023*

Comportamiento	Modelo de comercio internacional							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Bajo	1	1.2	0	0.0	0	0.0	1	1.2
Medio	2	2.4	56	68.3	1	1.2	59	72.0
Alto	0	0.0	17	17.1	5	4.9	22	26.8
Total	3	3.7	73	89.0	6	7.3	82	100.0

**Análisis:**

En la Tabla 9, el comportamiento es bajo en un 1.2 %, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 1.2 %. Asimismo, el comportamiento es medio en 72.0 %, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 2.4 %, con un nivel medio de 68.3 % y con un nivel alto de 1.2 %. También, el comportamiento es alto en 26.8 %, con un nivel medio de 17.1 % y con un nivel alto de 4.9 %. Conclusión, en cualquiera de los niveles al 100 % de la primera variable en relación con la segunda variable nos muestra los siguientes porcentajes, siendo con 3,7 % es bajo, con 89.0 % es medio y un 7.3 % es alto.

4. Determinar la relación entre los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023.

**Tabla 10:**

*Relación entre los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023*

Resultados	Modelo de comercio internacional							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Bajo	1	1.2	1	1.2	0	0.0	2	2.4
Medio	1	1.2	57	69.5	2	2.4	60	73.2
Alto	1	1.2	15	18.3	4	4.9	20	24.4
Total	3	3.7	73	89.0	6	7.3	82	100.0

**Análisis:**

La Tabla 10, muestra los siguientes resultados con un 2.4 % es bajo, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 1.2 %. Asimismo, los resultados con un 73.2 % es medio, mientras el modelo de comercio internacional de 1.2 % es bajo, con un 69.5 % es medio y 2.4 % es alto. También, los resultados son altos en 24.4 %, mientras el modelo de comercio internacional con un nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 18.3 % y un nivel alto de 4.9 %. En conclusión, se consideró que la dimensión resultados muestra un nivel medio con relación a la variable modelo de comercio internacional.

## Estadística Inferencial:

### Prueba Paramétrica:

**Tabla 10:**

*Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra*

		Capacitación laboral	Modelo de comercio internacional
N		82	82
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	2,12	2,04
	Desv. Desviación	,427	,331
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,454	,471
	Positivo	,454	,471
	Negativo	-,351	-,419
Estadístico de prueba		,454	,471
Sig. asintótica(bilateral)		,000 <sup>c</sup>	,000 <sup>c</sup>

- a. La distribución de prueba es normal.
- b. Se calcula a partir de datos.
- c. Corrección de significación de Lilliefors.

### **Análisis:**

0.000 < 0.005

0.000 < 0.005

Las pruebas paramétricas son no normales por lo que se usó el coeficiente Rho de Spearman.

### Hipótesis general:

Ha: Existe relación entre la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

Ho: No existe relación entre la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

### Tabla 12:

*Relación entre la variable capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional*

			Capacitación laboral	Modelo de comercio internacional
Rho de Spearman	Capacitación laboral	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	1,000 . 82	,484** ,000 82
	Modelo de comercio internacional	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral) N	,484** ,000 82	1,000 . 82

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

### Análisis:

En la Tabla 12, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positiva moderada igual a 0.484, por lo tanto, existe relación entre la primera y segunda variable, con significancia bilateral de  $0.000 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.



### Hipótesis Específica 1:

Ha: Existe relación entre la reacción a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

Ho: No Existe relación entre la reacción a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

**Tabla 13:**

*Relación entre la dimensión reacción a la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional*

			Reacción	Modelo de comercio internacional
Rho de Spearman	Reacción	Coeficiente de correlación	1,000	,284**
		Sig. (bilateral)	.	,010
		N	82	82
	Modelo de comercio internacional	Coeficiente de correlación	,284**	1,000
		Sig. (bilateral)	,010	.
		N	82	82

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

### Análisis:

En la Tabla 13, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positiva baja igual a 0.284, de manera que, existe relación entre la dimensión reacción y la variable modelo de comercio internacional, con una significancia bilateral de 0.010 < 0.05, lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

## Hipótesis Específica 2:

Ha: Existe relación entre el aprendizaje a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

Ho: No Existe relación entre el aprendizaje a la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional.

### Tabla 14:

*Relación entre la dimensión aprendizaje a la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional*

			Aprendizaje	Modelo de comercio internacional
Rho de Spearman	Aprendizaje	Coeficiente de correlación	1,000	,345**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	82	82
	Modelo de comercio internacional	Coeficiente de correlación	,345**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	82	82

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

### Análisis:

En la Tabla 14, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positivo baja igual a 0.345, por tanto, existe relación entre la dimensión aprendizaje y la segunda variable, con una significancia bilateral de  $0.001 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

### Hipótesis Especifica 3:

Ha: Existe relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional

Ho: No existe relación entre el comportamiento como resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional

#### Tabla 4:

*Relación entre la dimensión comportamiento como resultado de la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional*

			Comportamiento	Modelo de comercio internacional
Rho de Spearman	Comportamiento	Coefficiente de correlación	1,000	,404**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	82	82
	Modelo de comercio internacional	Coefficiente de correlación	,404**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	82	82

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

#### Análisis:

En la Tabla 15, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positiva moderada igual a 0.404, por tanto, existe relación entre la dimensión comportamiento y la segunda variable, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

#### Hipótesis Específica 4:

Ha: Existe relación entre el resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional

Ho: No existe relación entre el resultado de la capacitación laboral y el modelo de comercio internacional

#### Tabla 5:

*Relación entre la dimensión resultado de la capacitación laboral y la variable modelo de comercio internacional*

			Resultado	Modelo de comercio internacional
Rho de Spearman	Resultado	Coeficiente de correlación	1,000	,254*
		Sig. (bilateral)	.	,021
		N	82	82
	Modelo de comercio internacional	Coeficiente de correlación	,254*	1,000
		Sig. (bilateral)	,021	.
		N	82	82

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

#### Análisis:

En la Tabla 16, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positiva baja a 0.254, de modo que,, existe relación entre la dimensión resultado y la segunda variable, con una significancia bilateral de  $0.021 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

## V. DISCUSION

El objetivo de la investigación fue en determinar la relación de la capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023. Es preciso resaltar que el trabajo se realizó con mucho esfuerzo y dedicación, obteniendo los resultados esperados; concluyendo que fue de gran importancia evaluar y discutir los resultados de esta investigación como base de conocimiento para estudios futuros.

Asimismo, podemos resaltar del objetivo general en la tabla 6 que la capacitación laboral es media en 80.5 %, mientras el modelo de comercio internacional es nivel medio de 79.3 % y nivel alto con 1.2 %

Por consiguiente, los resultados obtenidos de la tabla 12, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positivo moderado a 0.484, por lo tanto, existe relación entre las dos variables, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.05$ , lo cual permite aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Respecto a Gonzales (2022) indicó que realizó un estudio con la finalidad de establecer relación entre calidad del servicio y satisfacción del cliente en la agencia de aduanas IJM Logística S.A.C. con base en datos recopilados en 2019. Asimismo, se observó como resultado una correlación fuerte entre ambas variables (Rho = 0.795) calidad de servicio y agrado del cliente el cual tiene una fuerte carga dimensional, confiabilidad y aspectos tangibles de la calidad del servicio. Concluyó a cuanto mayor sea la calificación de calidad del servicio, mayor será la satisfacción del cliente.

En ese sentido, Bernal (2022) señaló que el autor Smith 1776 en sus dimensiones de análisis que argumentó a favor del libre comercio y la división del trabajo y establece como la teoría de Smith sienta las bases de la teoría económica moderna. Smith defendía la idea de que el mercado, sin intervención del Estado, podía autorregularse y conseguir una eficiencia óptima en la asignación de recursos, asimismo, expone que Smith postuló sobre esta teoría la ventaja absoluta, que mantiene que cada nación debe dedicarse en la productividad de los bienes en los que tiene superioridad absoluta en términos de los costos, para así maximizar su bienestar.

En ese contexto, Silvera (2020) en su obra aborda los temas clave en la gestión del comercio exterior, tales como la gestión de las operaciones,

planificación estratégica y logística internacional, la gestión de riesgos y la normativa internacional aplicable. Además, el autor utiliza una metodología pedagógica que combina la teoría con la práctica y ejemplos reales para proporcionar los juicios de los conceptos, enfocado en ofrecer una visión completa de los procesos del comercio exterior, desde la negociación y firma de contratos, pasando por la logística y transporte de mercancías, hasta la gestión de aduanas y regulaciones internacionales. Asimismo, aborda la gestión de riesgos y el control de costos en el comercio exterior, lo que resulta especialmente relevante para las empresas que buscan mantener su competitividad en mercados cada vez más complejos y exigentes.

También se observó en el objetivo específico 1 tabla 7, que la dimensión reacción es media con un 76.8 %, mientras la segunda variable muestra un nivel bajo de 1.2 %, con un nivel medio de 73.2 % y un nivel alto de 2.4 %.

Asimismo, en la tabla 13, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positiva baja a 0.284, de modo que, existe relación entre la dimensión reacción y la segunda variable, con una significancia bilateral de  $0.010 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

De acuerdo con lo dicho por Palacios (2018) indicó que, el propósito de esta investigación fue determinar correlación entre la variable educación y la variable productividad laboral de los empleados de marketing y promoción de la UCV Chimbote 2018. De esta manera, se determina que el coeficiente de correlación de Spearman es  $R = 0.640$ , es decir existe correlación positiva moderada y el nivel de significancia es  $p = 0.018$ , el cual es menor al 5% ( $p < 0.05$ ), lo que significa que la productividad laboral por UCV Chimbote Empresa en 2018 se asocia significativamente con la mejora de las capacidades del personal. Por otro lado, el 7,7% de la formación del personal alcanzó un nivel muy bajo, mientras que el 15,4% y el 46,2% de la formación del personal alcanzó un nivel bajo y regular, mientras que el 23,1% y el 7,7% de la formación del personal alcanzó un nivel bueno y muy bueno. Posteriormente, encontró que, del total de empleados encuestados, que un 46,2% tiene productividad baja, mientras que el 15,4% y el 38,5% tienen productividad media y buena. La productividad laboral se determinó en niveles malos y buenos (46,2% y 38,5%, respectivamente).

De igual manera, Álvarez & Fuentes (2019) expone respecto a la dimensión reacción a la capacitación de los participantes a la formación, que se basaron en el modelo Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J 2006, para determinar cómo se sienten acerca de la experiencia de aprendizaje. Se pueden recopilar comentarios y opiniones de los participantes mediante cuestionarios de evaluación, encuestas o entrevistas. La información obtenida puede utilizarse para identificar áreas de mejora en la formación y hacer ajustes en el futuro.

Asimismo, en el objetivo específico 2 tabla 8, que la dimensión aprendizaje es medio en 74.4 %, mientras la segunda variable con un nivel bajo de 2.4 %, con un nivel medio de 69.5 % y con nivel alto de 2.4 %.

Por otra parte, la tabla 14, se observa que el valor de coeficiente de correlación positiva es bajo a 0.345, por consiguiente, existe relación entre la dimensión aprendizaje con la segunda variable, que tiene una significancia bilateral de  $0.001 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Analizando lo propuesto por Córdova (2022) manifestó que el objetivo es averiguar qué impacto significativo tiene la capacitación en cuanto al desempeño de los colaboradores. Como hallazgo clave, según 4.444 encuestados, es que la formación es fundamental para el 89,75 %, ya que mejora los conocimientos y habilidades al tiempo que orienta a los empleados hacia la consecución de objetivos específicos. Posteriormente después de procesada la información, se encontró con un valor de correlación de Spearman = 0,748, existiendo una correlación positiva alta para ambas variables. Por lo tanto, se cree que esta capacitación permitirá a los líderes, gerentes o supervisores identificar brechas y áreas de mejora que necesitan trabajar para mejorar el desempeño organizacional.

En ese sentido, Álvarez & Fuentes (2019) se enfocan en el aprendizaje, sobre la cantidad de conocimientos y destrezas de los participantes han adquirido durante la formación. En el modelo de Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J. 2006, este nivel mide el aprendizaje real que ha tenido lugar, evaluando el conocimiento antes y después del programa. Las técnicas de evaluación pueden incluir exámenes, pruebas prácticas, proyectos y otros métodos para medir la comprensión de los participantes.

Según, Matsuzuka (2020) se centran en el proceso de desarrollo de objetivos de aprendizaje, desde la identificación de los resultados deseados hasta la

redacción de objetivos específicos y verificables. El autor mencionó que Mager 1997, realizó la elaboración de objetivos de aprendizaje claros y medibles, que es un paso crítico en el diseño de la instrucción efectiva, ya que ayuda a garantizar que los estudiantes estén al corriente ellos, de qué se espera y cómo serán evaluados, esto permite desarrollar hitos en el avance de la capacitación para estudiantes y profesionales.

Asimismo, el objetivo específico 3 tabla 9, que la dimensión comportamiento es medio en 72.0 %, mientras la segunda variable con un nivel bajo de 2.4 %, con un nivel medio de 68.3 % y con un nivel alto de 1.2 %.

En la tabla 15, se observó que un valor de coeficiente de correlación es positivo moderado igual a 0.404, en consecuencia, existe relación entre la dimensión comportamiento y la segunda variable modelo de comercio internacional, con una significancia bilateral de  $0.000 < 0.05$ , lo cual permite aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

Por su parte Velázquez (2022) refiere que como propósito es establecer la relación entre la responsabilidad institucional y el desempeño de la educación en las instituciones de nivel primario de la Red 02, realizó un estudio titulado “Involucramiento institucional y desempeño educativo en las escuelas primarias de la Red 02 – Puente Piedra, 2018”. La metodología fue simple, descriptiva, correlativa y no experimental, similar a la muestra de Puente Piedra Red 2 de 90 docentes. Para la obtención de los resultados empleó la estadística Rho-de Spearman y se estableció que existía correlación positivo significativo de las dos variables con un coeficiente de 0,715 y  $p = 0,000 < 0,05$ . Concluyeron que la correlación de las dos variables y son positivas, el cual un mayor compromiso organizacional mejora el desempeño educativo.

En ese contexto, Álvarez & Fuentes (2019) enfoca el comportamiento como la transferencia del aprendizaje a la práctica en el trabajo. En el modelo de Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J 2006, se evalúa si los participantes están aplicando las ciencias y destrezas obtenidos durante la formación en su trabajo diario. La evaluación puede realizarse mediante observación en el lugar de trabajo, encuestas a colegas o supervisores y otros métodos que permitan evaluar el impacto de la formación en el desempeño laboral.



También, el objetivo específico 4 tabla 10, la dimensión resultados con un 73.2 % es medio, mientras el modelo de comercio internacional de 1.2 % es bajo, con un 69.5 % es medio y 2.4 % es alto.

Por otra parte, en la tabla 16, se observa que el valor de coeficiente de correlación es positivo bajo igual a 0.254, por lo tanto, existe relación entre la dimensión resultado y la segunda variable, con una significancia bilateral de  $0.021 < 0.05$ , lo cual permitió aceptar la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula.

De igual manera, Uchuya (2021) dice que su investigación fue esclarecer la relación entre la capacitación del personal y la productividad laboral en establecimientos gubernamentales en Lima 2021. Con enfoque cuantitativo, correlacional, diseño no experimental y tipo básico, el método fue encuesta y el cuestionario. En una muestra de 152 individuos, la fiabilidad mediante el alfa de Cronbach fue 0,893 para las variables de entrenamiento de la tarea y de 0,891 para la productividad. Los resultados revelaron una correlación positiva significativa con la capacitación del personal y la efectividad de la productividad, con una puntuación de 0,701. concluyó que existía una correlación positiva significativa entre la capacitación del personal y la productividad, con un puntaje rho de Spearman de 0,725.

De acuerdo con lo dicho por Álvarez & Fuentes (2019) comprende los resultados finales de la formación en términos de los objetivos organizacionales. En el modelo de Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J 2006, este nivel evalúa si la formación ha logrado los resultados deseados, tales como la mejora del rendimiento laboral, el crecimiento de la productividad o la disminución de los costos. La evaluación puede incluir indicadores clave de rendimiento, análisis financieros y otros métodos para evaluar el impacto en la organización.

## VI. CONCLUSIONES

1. Se estableció que hay correlación positiva moderada y muy significativa ( $p=0.000 < 0.05$ ;  $r=0,484$ ), por lo que se concluye que la primera variable la capacitación laboral se relaciona con el modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.
2. Acerca del primer objetivo específico se ha establecido la relación entre la dimensión reacción y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, manifestado con el resultado de la prueba estadística de Rho de Spearman, lo cual muestra una correlación positiva baja igual a 0.284.
3. Con el segundo objetivo específico se ha establecido la relación entre la dimensión aprendizaje y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, demostrado con el resultado de la prueba estadística de Rho de Spearman, la cual muestra una correlación positiva baja igual a 0.345.
4. Con el tercer objetivo específico se ha establecido la relación entre la dimensión comportamiento y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, demostrado con el resultado de la prueba estadística de Rho de Spearman, la cual muestra una correlación positiva moderada igual a 0.404.
5. Por último al cuarto objetivo específico se ha determinado la relación entre la dimensión resultados y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023, confirmado con el resultado de la prueba estadística de Rho de Spearman, la cual muestra correlación positiva baja igual a 0.254.

## **VII. RECOMENDACIONES**

1. Se recomienda al presidente de la asociación de comerciantes de granos y cereales, establecer programas de capacitación en el modelo de comercio internacional acorde a las exigencias de los involucrados, lo que permitirá mejorar la percepción interna y externa, así como ayudar en la comprensión de los beneficios del comercio exterior en los usuarios.
2. Se propone al directivo de comerciantes de granos del distrito de la Victoria, transmitir continuamente el valor de confianza en el modelo de comercio internacional al usuario, con la finalidad de realizar procesos ágiles y eficientes, y así trabajar con compromiso institucional para la mejora de la imagen de la asociación a nivel internacional.
3. Se recomienda al responsable de los comerciantes de granos y cereales, realizar un estudio más amplio con el propósito de identificar otras variables asociadas a desarrollar operaciones de comercio internacional.
4. Se recomienda a los comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023, a realizar capacitaciones laborales, con la finalidad de tener conocimientos de los modelos de comercio internacional en el rubro indicado a fin de que la importación y exportación mejore para beneficio de los negocios y la sociedad en general.
5. Al presidente de la asociación de granos y cereales, La Victoria – Lima, a empoderar e impulsar a las áreas involucradas a generar espacios para expandir los resultados y optar por las decisiones correctas para poder realizar un adecuado funcionamiento en un contexto de comercio con países a nivel global.

## REFERENCIAS

- Abanto, M. & Huaccha, Y. (2021). *Capacitación laboral y su relación con la productividad de los colaboradores de Imperios Operadores Logísticos SA Cajamarca, 2021*. [Tesis Doctoral. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, "Facultad de Ciencias Empresariales"]. Repositorio.  
[https://asociacionafide.com/crea/capacitacion-laboral-y-su-relacion-con-la-productividad-de-los-colaboradores-de-imperios-operadores-logisticos-s-a-cajamarca-2021/?seq\\_no=2](https://asociacionafide.com/crea/capacitacion-laboral-y-su-relacion-con-la-productividad-de-los-colaboradores-de-imperios-operadores-logisticos-s-a-cajamarca-2021/?seq_no=2)
- Alfaro, I. & Horna, M. (2021). *Competitividad en la exportación de la agroindustria a través de una agencia de aduanas, una revisión sistemática de la literatura científica de los últimos 10 años, Trujillo 2019*. [Repositorio Institucional UPN].  
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/26109>
- Álvarez, P. & Fuentes, R. (2019). *Metodología para la evaluación de transferencia del aprendizaje*. [Repositorio Académico de la Universidad de Chile].  
<https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/173681> .
- Arias, J. y Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Concytec, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología e Innovación Tecnológica.  
<http://repositorio.concytec.gob.pe/handle/20.500.12390/2260>
- Agulló, P. (2022). *La ética de la benevolencia de Robert Spaemann en su contexto sistémico y consecuencialista: algunas cuestiones aplicadas*. Proyecto de investigación. *Revista Dialnet*.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=312715>
- Barón, C. (2019). *Convergencia entre el sector académico y el sector de las MiPymes con potencial exportador: una revisión del caso colombiano "Bogotá"*. [Tesis. Universidad de Bogotá, Jorge Tadeo Lozano]. Repositorio.  
<https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/handle/20.500.12010/20098>
- Banco Mundial. (2021). *Importancia de la capacitación profesional y el desarrollo de habilidades técnicas para mejorar la productividad y el crecimiento económico de los países*. <https://www.bancomundial.org/es/home>
- Bernal, P. (2022). *Globalización y por qué los países deberían comercializar internacionalmente*. Universidad Rey Juan Carlos BURJC DIGITAL.  
<https://burjcdigital.urjc.es/handle/10115/20612?locale-attribute=de>

- Camarena, B.; Romero, D. & Camarena, D. (2021). Organic food in Hermosillo, Sonora: Willing to pay and consumer preferences Alimentos orgánicos en Hermosillo, Sonora: disposición a pagar y preferencias del consumidor. *Scielo Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*.  
[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2395-91692020000100108](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-91692020000100108)
- Carrasco-Bahamonde, J. A. (2023). Sociological contributions of Durkheim and Bernstein to sociocultural diversity in school Contribuciones sociológicas de Durkheim y Bernstein sobre la diversidad sociocultural en la escuela. *Sophia, Colección de Filosofía de la Educación*, (34), 237-263. *Artículos Universidad Politécnica Salesiana*.  
<https://www.redalyc.org/journal/4418/441874120008/html/>
- Chávez, A. y Moreno, M. (2019). La influencia de los Intercambios Comerciales Internacionales y el proceso de innovación en la globalización. Caso México. *Revista Dialnet*. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8512070>
- Comte, A. (1830). Ley de los tres estados.  
[https://es.wikipedia.org/wiki/Ley\\_de\\_los\\_tres\\_estados](https://es.wikipedia.org/wiki/Ley_de_los_tres_estados)
- Córdova, T. (2022). La capacitación laboral y la productividad de los colaboradores en la Unidad de Gestión Educativa Local, Lamas 2022. [Tesis para Título. Universidad César Vallejo]. Repositorio.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/109715/Cordova\\_RTN-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/109715/Cordova_RTN-SD.pdf?sequence=1)
- De la Cruz, R. & Pure, S. (2021). *Capacitación de certificación orgánica para impulsar la exportación de café: una revisión sistemática de la literatura científica en los últimos 10 años*. [Repositorio UPN].  
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/27828>
- Del Castillo, F. (2020). Footprints of evolutionism in Uruguay's proto-anthropological literature about Charruas in the turn of the century (1890-1911). Huellas evolucionistas en la literatura proto-antropológica uruguaya sobre los Charrúas en el cambio de siglo (1890-1911). *Memoria americana*, 28(1), 59-73. *Scielo Revista Memoria Americana*. [http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1851-37512020000100059&script=sci\\_abstract&tlng=en](http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S1851-37512020000100059&script=sci_abstract&tlng=en)

- Espinoza, E. (2019). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Segunda parte. *Scielo Revista indexada Conrado*.  
<https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/1052>
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2021). La capacitación profesional y el desarrollo de habilidades técnicas para mejorar la productividad y el crecimiento económico de los países. <https://www.imf.org/es/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>
- Garrido, J.; Espinosa, J. & Undurraga, T. (2020). La autonomía de la producción de conocimiento como política de la universidad. *Scielo Atenea (Concepción)*, (522), 83-100. <https://revistas.udec.cl/index.php/atenea/article/view/2927>
- Gonzales, L. (2017). Participación de las pymes argentinas en cadenas globales de valor. Biblioteca Digital de Vanguardia para la Investigación de Ciencias Sociales. <https://repositorio.udes.edu.ar/jspui/handle/10908/15765>
- González, Y. (2022) Relación entre la calidad de servicio y la satisfacción de los clientes de la agencia de aduanas IJM Logistic S.A.C. en el año 2019. [Tesis de grado, Universidad de San Martín de Porres].  
<https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/10514>
- Guzmán, D. (2019). La Filosofía positivista o del positivismo. *Artículo Scribd*.  
<https://es.scribd.com/document/566641937/Cuestionario-8>
- Hernández-Sampieri, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: Editorial Mc Graw Hill Education. <https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>
- Hernández, O. (2021). An Approach to the Different Types of Nonprobabilistic Sampling Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*.  
[http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0864-21252021000300002](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002)
- Kirkpatrick, D. & Kirkpatrick, J. (2006). Evaluating training programs: The four levels.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=BJ4QCmvP5rcC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Kirkpatrick+D+%26+Kirkpatrick+J+2006&ots=Mo0\\_77x24X&sig=g6z4VeiYOAgvU7wayeKMhS7Rkfc#v=onepage&q=Kirkpatrick%20D%20%26%20Kirkpatrick%20J%202006&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=BJ4QCmvP5rcC&oi=fnd&pg=PR9&dq=Kirkpatrick+D+%26+Kirkpatrick+J+2006&ots=Mo0_77x24X&sig=g6z4VeiYOAgvU7wayeKMhS7Rkfc#v=onepage&q=Kirkpatrick%20D%20%26%20Kirkpatrick%20J%202006&f=false)

- Lazo, F. & Sauri, L. (2018). *Estrategias aplicadas a la efectividad de los procesos de capacitación entre los años 2005 al 2018: una revisión de la literatura científica*. [Repositorio UPN].  
<https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/22985>
- Limaymanta, C. (2019). Trends in Methodological Designs in Indexed Publications on Job Satisfaction of University Professors Diseños de investigación cuantitativa y cualitativa. Pearson. Tendencias en los diseños metodológicos en publicaciones indexadas sobre satisfacción laboral de docentes universitarios. *Scielo Revista Electrónica Educare*.  
[https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1409-42582019000300107](https://www.scielo.sa.cr/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1409-42582019000300107)
- López, A & López -Rodríguez, E. (2019). Positivism in México. A Study of the work México, its Social Evolution. Positivismo en México. Un estudio sobre la obra México: su evolución social. *Artículo Universidad de Sevilla*.  
<https://www.redalyc.org/journal/282/28264997005/html/>
- Llinás, H. (2020). *Estadística inferencial*. Libro Ebook.  
[https://books.google.com.pe/books/about/Estad%C3%ADstica\\_inferencial.htm?id=KZYQEAAAQBAJ&redir\\_esc=y](https://books.google.com.pe/books/about/Estad%C3%ADstica_inferencial.htm?id=KZYQEAAAQBAJ&redir_esc=y)
- Marín, J. & Delgado, J. (2020). Desempeño Laboral en la Gestión Municipal 2020. *Revista Multidisciplinar Ciencia Latina*.  
<https://www.ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/145>
- Martínez, G. (2019). Corrientes epistemológicas para construir conocimiento y su relevancia para el estudio del rendimiento académico. *Dialnet Revista científica de FAREM-Estelí*, (29), 19-28.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7304338>
- Matamoros, M. (2021). *Impacto del marketing digital como factor innovativo en el ámbito comercial empresarial. Revisión sistemática*. [Tesis para título. Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/70157>
- Matsuzuka, Y. (2020). Validity of Outcome-Oriented, Competency-Based Education in the Age of Global Student Mobility: Implications from an EU-Japan Comparative Study on Competencies Expected of University Graduates. *Institute of Education Sciences*. <https://eric.ed.gov/?id=EJ1289796>

- Méndez, B.; Reyes, G.; Obando, E. & Rodríguez, S. (2022). Barreras de exportación en la internacionalización de pymes: una revisión de la literatura científica 2011–2020. *Polo del Conocimiento*, 7(5), 64-78. *Revista Dialnet*.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8483059>
- Meléndez, D. (2021). La responsabilidad social empresarial y su influencia en la estrategia competitiva de las empresas agropecuarias del Perú. Una revisión de la literatura científica en la mejora continua de los procesos empresariales. *Red de Repositorios Artículos Latinoamericanos*.  
<https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/4720593>
- Organización Mundial del Comercio. (2022). Informe sobre el comercio mundial 2022 cambio climático y comercio internacional.  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/wtr22\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr22_s.htm)
- Salazar, G.; Manrique, G. & Cuy, A. (2023). Capacidades logísticas como factores determinantes para la internacionalización de las pymes: una revisión sistemática de literatura. *Revista CEA*, 9(19), e2126-e2126.  
<https://revistas.itm.edu.co/index.php/revista-cea/article/view/2126>
- Palacios, J. (2018). La capacitación y su relación con la productividad laboral de los colaboradores del Área de Marketing y Promoción de la Universidad César Vallejo Chimbote – 2018. [Tesis. Universidad César Vallejos]. Repositorio.  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/39388>
- Perú Opportunity Fund. (2011). Diagnóstico de la agricultura en el Perú. Opportunity Fund.  
[https://ipdrs.org/images/en\\_papel/archivos/Diagnostico\\_de\\_la\\_Agricultura\\_en\\_el\\_Peru\\_-\\_web.pdf](https://ipdrs.org/images/en_papel/archivos/Diagnostico_de_la_Agricultura_en_el_Peru_-_web.pdf)
- Qquerari, S. & Valdez, C. (2021). La innovación empresarial en el ajuste estratégico de las empresas. Revisión sistemática de la literatura y metaanálisis. [Tesis. Universidad César Vallejo].  
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/73520>
- Rasinger, S. (2020). *La investigación cuantitativa en lingüística: Una introducción*. Ediciones Akal, Libro Electrónico.  
[https://www.google.com.pe/books/edition/La\\_investigaci%C3%B3n\\_cuantitativa\\_en\\_ling%C3%BC/0h4EEAAQBAJ?hl=es&gbpv=0](https://www.google.com.pe/books/edition/La_investigaci%C3%B3n_cuantitativa_en_ling%C3%BC/0h4EEAAQBAJ?hl=es&gbpv=0)



- Rizo, D. (2021). Análisis de las soluciones existentes en el mercado que desarrollen las habilidades blandas demandadas por las empresas de base tecnológica. *Red de Repositorios – Instituciones*.  
<https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3775524>
- Rivera, J. (2021). *El conexionismo de EL Thorndike. Pedagogías y teorías educativas*, 1, 30. Ebook.  
[https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ri5AEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA30&dq=El+conexionismo+de+EL+Thorndike.+articulo+&ots=fX0P9INwyn&sig=IryPsld8NZvWsi-gEq4\\_P\\_xiV0k#v=onepage&q=El%20conexionismo%20de%20EL%20Thorndike.%20articulo&f=false](https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=ri5AEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA30&dq=El+conexionismo+de+EL+Thorndike.+articulo+&ots=fX0P9INwyn&sig=IryPsld8NZvWsi-gEq4_P_xiV0k#v=onepage&q=El%20conexionismo%20de%20EL%20Thorndike.%20articulo&f=false)
- Ruiz, J. (2020). *Beneficios tributarios y el desempeño financiero exportador en una empresa agroindustrial en el periodo 2018–2019*. [Tesis para obtener título. Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio.  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55348/Ruiz\\_BJA-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/55348/Ruiz_BJA-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Ruiz, D. (2021). Impacto de la cualificación o profesionalización de la dirección de las empresas del sector del olivar en el grado de innovación tecnológica de sus procesos productivos. <https://crea.ujaen.es/handle/10953.1/15187>
- Silvera, R. (2020). *Gestión logística internacional*. Ecoe Ediciones.  
<https://www.ecoediciones.com/libros/gestion-logistica-internacional-1ra-edicion-impreso/>
- Tugores, J. & Bonilla, M. (2021). Ricardo y algunos problemas actuales de la economía global. *Denarius revista de economía y administración* 2(41).  
<https://denarius.izt.uam.mx/index.php/denarius/article/view/491>
- Uribe, V. (2019). Augusto Comte y el Positivismo.  
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/prepa3/article/view/4242>
- Uchuya, J. (2021). Capacitación del personal y productividad laboral en una institución del Estado, Lima 2021. [Tesis. Universidad César Vallejos]. Repositorio. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/61671>
- Useche, C.; Artigas, W.; Queipo, B.: & Perozo, E. (2019). Técnicas e instrumentos de recolección de datos cuali-cuantitativos. *Repositorio Digital Universidad de la Guajira*. <https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/handle/uniguajira/467>

- Velásquez, J. (2022). Capacitación laboral y compromiso organizacional en los colaboradores de una empresa privada de la provincia de Huaral 2022. [Tesis. Universidad César Vallejo].  
[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104160/Velasquez\\_SJR-SD.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104160/Velasquez_SJR-SD.pdf?sequence=1)
- Villanes, P. & Saavedra, E. (2019). Revisión sistemática de tendencias mundiales, comercio justo, certificaciones y trazabilidad de exportación de productos orgánicos. *Artículo Repositorios Nacionales UCV*.  
<https://renati.sunedu.gob.pe/handle/sunedu/2975152>
- Villegas, D. (2019). The importance of the statistics applied to marketing decisions La importancia de la estadística aplicada para la toma de decisiones en Marketing; *Scielo Revista Investigación y Negocios*.  
[http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2521-27372019000200004&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2521-27372019000200004&script=sci_arttext)
- Zavaleta, E. (2021). Organizational design of the police school - San Bartolo – Perú. Diseño organizacional de la escuela de policía San Bartolo – Perú. *Scielo Artículo Original Comunicación*.  
[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2219-71682021000400322](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2219-71682021000400322)
- Zerón, A. (2019). Beneficence and nonmaleficence. Beneficencia y no maleficencia. *Revista de la Asociación Dental Mexicana, ADM*. 76(6), 306-307.  
<https://www.medigraphic.com/pdfs/adm/od-2019/od196a.pdf>

## ANEXOS

### Anexo N° 01: Matriz de consistencia

“Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	RANGOS
<b>GENERAL</b>	<b>GENERAL</b>	<b>GENERAL</b>	Capacitación Laboral	Reacción	Nivel de interés	1 - 5	Escala de Likert: 1. Totalmente en desacuerdo 2. Desacuerdo un poco 3. Neutro 4. De acuerdo 5. Completamente de acuerdo	Bajo: 20-46 Medio: 47-73 Alto: 74-100
¿Cuál es el nivel de relación entre Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?.	Determinar la relación entre la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	Existe relación entre la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.			Aprendizaje			
				Retención de conocimientos				
				Comportamiento	Aplicación del conocimiento	11 - 15		
					Plazos para la toma de acción			
Resultados	Cambio de paradigma	16 - 20						
	Identificación de nuevas oportunidades							

ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS	ESPECÍFICOS						
¿Cómo se relacionan la reacción a la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?	Determinar la relación entre la reacción a la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	Existe relación entre la reacción a la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	Modelo de Comercio Internacional	Logística	Acceso a proveedores logísticos	1 - 7	Escala de Likert: 1. Totalmente en desacuerdo 2. Desacuerdo un poco 3. Neutro 4. De acuerdo 5. Completamente de acuerdo	Bajo: 21-48 Medio: 49-76 Alto: 77-105
¿Cómo se relacionan el aprendizaje en la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?	Determinar la relación entre el aprendizaje en la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	Existe relación entre el aprendizaje en la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.			Manejo de incoterms			
¿Cómo se relacionan el comportamiento como resultado de la Capacitación laboral y	Determinar la relación entre el comportamiento como resultado de la Capacitación laboral y	Existe relación entre el comportamiento como resultado de la Capacitación laboral y		Financiamiento	Capital de trabajo	8-14		
			Acceso a crédito e instrumentos financieros					

modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023?	modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.					
¿Cómo se relacionan los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023?	Determinar la relación entre los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales en La Victoria – Lima, 2023.	Existe relación entre los resultados de la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.		Riesgos	Búsqueda de clientes / proveedores acreditados en el mercado global	15 - 21	
					Alcance del seguro internacional		
METODOLOGÍA							
DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA		TÉCNICAS E INSTRUMENTOS		MÉTODO DE ANALISIS DE DATOS		
TIPO: Básico ENFOQUE: Cuantitativo NIVEL: Correlacional CORTE: Transversal DISEÑO: No experimental	POBLACIÓN: 100 comerciantes de granos y cereales MUESTRA: 82 comerciantes de granos y cereales MUESTREO: No probabilístico por conveniencia		TÉCNICA: Encuesta INSTRUMENTO: Cuestionario de elaboración propia VALIDEZ: Juicio de 3 expertos CONFIABILIDAD: Alfa De Cronbach		ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA: Se usará para el análisis de datos de manera sistemática mediante el software IBM SPSS. ESTADÍSTICA INFERENCIAL: Se usara para probar la hipótesis y sacar conclusiones generales sobre la población establecida.		

Anexo N° 02: Matriz de operacionalización de las variables

“Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023”

HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	RANGOS
Existe relación entre la Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023.	Capacitación Laboral	Proceso mediante el cual se desarrollan las habilidades, conocimientos y competencias necesarias para realizar de manera efectiva una tarea específica en el lugar de trabajo, es posible medir los avances de la capacitación laboral mediante los cuatro niveles del modelo de Kirkpatrick: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados. Kirkpatrick D. & Kirkpatrick, J. (2006)	Se busca que los Comerciantes de granos y cereales entiendan la importancia de desarrollar nuevas habilidades mediante la capacitación laboral.	Reacción	Nivel de interés	1 - 5	Escala de Likert: 1. Totalmente en desacuerdo 2. Desacuerdo un poco 3. Neutro 4. De acuerdo 5. Completamente de acuerdo	Bajo: 20-46 Medio: 47-73 Alto: 74-100
					Toma de decisión			
				Aprendizaje	Acceso a la capacitación	6 - 10		
					Retención de conocimientos			
				Comportamiento	Aplicación del conocimiento	11 - 15		
					Plazos para la toma de acción			
				Resultados	Cambio de paradigma	16 - 20		
					Identificación de nuevas oportunidades			

					Acceso a proveedores logísticos	1 - 7	Escala de Likert: 1. Totalmente en desacuerdo 2. Desacuerdo un poco 3. Neutro 4. De acuerdo 5. Completamente de acuerdo	Bajo: 21-48 Medio: 49-76 Alto: 77-105
				Logística	Manejo de incoterms			
			Se busca que los Comerciantes de granos y cereales entiendan la importancia de implementar el modelo de comercio internacional en sus negocios.	Financiamiento	Capital de trabajo	8-14		
					Acceso a crédito e instrumentos financieros			
				Riesgos	Búsqueda de clientes / proveedores acreditados en el mercado global	15 - 21		
					Alcance del seguro internacional			
	Modelo de Comercio Internacional	Conjunto de actividades y estrategias utilizadas por las empresas para realizar transacciones comerciales a nivel internacional, las cuales involucran la logística internacional, el cumplimiento de regulaciones aduaneras, el financiamiento y el manejo los riesgos en el comercio internacional. Silvera, E. (2020). Gestión logística internacional. Ecoe Ediciones.						

Anexo N° 03: Instrumentos de recolección de datos

**Cuestionario de Capacitación Laboral**

INSTRUCCIONES: Estimado comerciante de granos y cereales, seguidamente se le muestran 20 preguntas sobre capacitación laboral, indique con una "X" la opción que considera relevante.

TOTALMENTE EN DESACUERDO	DESACUERDO UN POCO	NEUTRO	DE ACUERDO	COMPLETAMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

N°	ITEMS	INDICADORES	ESCALA				
			1	2	3	4	5
<b>REACCIÓN</b>							
1	¿Considera importante recibir capacitación para mejorar su negocio?	Nivel de interés					
2	¿Considera que los comerciantes de granos y cereales deberían recibir capacitación en el modelo de comercio internacional?	Nivel de interés					
3	¿Considera usted, necesario hacer una inversión para recibir capacitación de comercio internacional?	Nivel de interés					
4	¿Considera que la capacitación laboral debe ser parte de un compromiso de mejora personal y con su negocio?	Toma de decisión					
5	¿Considera necesario iniciar un proceso de capacitación en comercio internacional en el corto plazo?	Toma de decisión					
<b>APRENDIZAJE</b>							
6	¿Considera que deberían tener mayor difusión las oportunidades de capacitación en modelo de comercio internacional?	Acceso a la capacitación					
7	¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser presenciales?	Acceso a la capacitación					
8	¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser virtuales?	Acceso a la capacitación					
9	¿Considera que es factible la aplicación de métodos didácticos para obtener conocimientos sobre comercio internacional?	Retención de conocimientos					
10	¿La capacitación de comercio internacional debe estar orientada hacia la práctica y aplicación del conocimiento?	Retención de conocimientos					



<b>COMPORTAMIENTO</b>						
11	¿Considera beneficioso aplicar la capacitación de comercio internacional en la operación de su negocio?	Aplicación del conocimiento				
12	¿Considera importante seguir desarrollando nuevas habilidades post capacitación de comercio internacional?	Aplicación del conocimiento				
13	¿Considera necesario hacer un seguimiento a la aplicación de nuevos conocimientos post capacitación de comercio internacional?	Aplicación del conocimiento				
14	¿Considera que la aplicación de los conocimientos adquiridos en una capacitación de comercio internacional debe ser a corto plazo?	Plazos para la toma de acción				
15	¿Considera importante usar plazos para la aplicación de la capacitación de comercio internacional?	Plazos para la toma de acción				
<b>RESULTADOS</b>						
16	¿Considera que la capacitación en comercio internacional cambiaría su visión de hacer negocios?	Cambio de paradigma				
17	¿Considera que la capacitación en comercio internacional cambiaría su visión de hacer negocios?	Cambio de paradigma				
18	¿Cambiaría el modelo de venta local al modelo de comercio internacional luego de recibir capacitación de comercio exterior?	Cambio de paradigma				
19	¿Como resultado de una capacitación de comercio internacional, considera que será más fácil identificar nuevas oportunidades de hacer comercio exterior?	Identificación de nuevas oportunidades				
20	¿Considera que aumentaría su mercado objetivo al capacitarse y aprender a ofertar sus productos a países del exterior?	Identificación de nuevas oportunidades				

<b>CATEGORIZACIÓN DE MEDICIÓN</b>			
Cuantitativa	Ordinal	Escala de Likert	
Variable	Dimensión	Categorización de baremos	Escala de Medición (General)
Capacitación laboral	Reacción	BAJO [5 – 11] MEDIO [12 – 18] ALTO [19 – 25]	BAJO [20 – 46] MEDIO [47 – 73] ALTO [74 – 100]
	Aprendizaje	BAJO [5 – 11] MEDIO [12 – 18] ALTO [19 – 25]	
	Comportamiento	BAJO [5 – 11] MEDIO [12 – 18] ALTO [19 – 25]	
	Resultados	BAJO [5 – 11] MEDIO [12 – 18] ALTO [19 – 25]	

## Cuestionario de Modelo de Comercio Internacional

INSTRUCCIONES: Estimado comerciante de granos y cereales, seguidamente se le muestran 21 preguntas sobre modelo de comercio internacional, indique con una "X" la opción que considera relevante.

<b>TOTALMENTE EN DESACUERDO</b>	<b>DESACUERDO UN POCO</b>	<b>NEUTRO</b>	<b>DE ACUERDO</b>	<b>COMPLETAMENTE DE ACUERDO</b>
1	2	3	4	5

N°	ITEMS	INDICADORES	ESCALA				
			1	2	3	4	5
<b>LOGISTICA</b>							
1	¿Considera importante conocer cuáles son los principales proveedores involucrados en la cadena logística internacional, para iniciar actividades de comercio exterior?	Acceso a proveedores logísticos					
2	¿Considera necesario aprender como solicitar asesoría y acompañamiento a un agente de aduana para los trámites necesarios en el modelo de comercio internacional?	Acceso a proveedores logísticos					
3	¿Considera relevante capacitarse en como cotizar con diversos agentes de flete internacional para optimizar costos?	Acceso a proveedores logísticos					
4	¿Considera oportuno capacitarse en como cotizar con varios almacenes para el manejo de inventarios procedentes del comercio internacional?	Acceso a proveedores logísticos					
5	¿Considera importante aprender a negociar términos de entrega con clientes/proveedores del exterior?	Manejo de Incoterms					
6	¿Considera que sería de ayuda el cálculo de costos de comercio internacional, para determinar el alcance de responsabilidades logísticas por parte del comprador y vendedor para la entrega de mercancías?	Manejo de Incoterms					
7	¿Considera importante aprender a establecer contractualmente los términos de comercio internacionales con la finalidad de evitar conflictos y discordia en los negocios con el exterior?	Manejo de Incoterms					

<b>FINANCIAMIENTO</b>						
8	¿Considera si el capital propio sería suficiente fuente de financiamiento para operaciones de comercio internacional?	Capital de trabajo				
9	¿Considera importante conocer si el capital de trabajo puede soportar los plazos de tránsito internacional y recuperación de la inversión en comercio internacional?	Capital de trabajo				
10	¿Considera relevante aprender a determinar que costos/gastos se deben asumir con recursos propios y cuáles no, en el modelo de comercio internacional?	Capital de trabajo				
11	¿Considera que sería de ayuda capacitarse en cómo acceder a financiamiento de los bancos para hacer negocios de comercio internacional?	Acceso a crédito e instrumentos financieros				
12	¿Considera relevante conocer cuáles son los instrumentos financieros para asegurar el cobro/pago en negocios de comercio internacional?	Acceso a crédito e instrumentos financieros				
13	¿Considera importante saber cómo negociar con los bancos, las tasas de interés de los créditos para financiar operaciones de comercio internacional?	Acceso a crédito e instrumentos financieros				
14	¿Considera que le sería de ayuda capacitarse para conocer qué es y cómo usar una carta de crédito en el comercio internacional?	Acceso a crédito e instrumentos financieros				
<b>RIESGOS</b>						
15	¿Considera importante aprender como contactar a proveedores/clientes del exterior acreditados para hacer negocios internacionales?	Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global				
16	¿Considera relevante capacitarse en manejo de base de datos y plataformas de inteligencia comercial?	Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global				
17	¿Considera que sería de ayuda saber cómo identificar mercados potenciales a nivel internacional para ofertar sus productos?	Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global				
18	¿Considera necesario aprender cómo establecer precios competitivos en el modelo de comercio internacional?	Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global				
19	¿Considera relevante recibir información de cómo mitigar los riesgos en el comercio internacional?	Alcance del seguro Internacional				

20	¿Considera necesario aprender de seguros internacionales en el modelo de comercio exterior?	Alcance del seguro Internacional					
21	¿Considera relevante capacitarse para negociar primas y condiciones con aseguradoras de comercio internacional?	Alcance del seguro Internacional					

<b>CATEGORIZACIÓN DE MEDICIÓN</b>			
Cuantitativa	Ordinal	Escala de Likert	
Variable	Dimensión	Categorización de baremos	Escala de Medición (General)
Modelo de comercio internacional	Logística	BAJO [7 – 16] MEDIO [17 – 26] ALTO [27 – 35]	BAJO [21 – 48] MEDIO [49 – 76] ALTO [77 – 105]
	Financiamiento	BAJO [7 – 16] MEDIO [17 – 26] ALTO [27 – 35]	
	Riesgos	BAJO [7 – 16] MEDIO [17 – 26] ALTO [27 – 35]	

## Anexo N° 04: Modelo de Consentimiento y/o asentimiento informado



### **Consentimiento Informado**

Título de la investigación: Capacitación Laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023 Investigador (a) (es): Roberto Valenzuela Rodríguez

#### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023”, cuyo objetivo es recolectar información para validar las hipótesis, esta investigación es desarrollada por estudiantes posgrado del programa de Maestría en administración de negocios MBA de la Universidad César Vallejo del campus Los olivos, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se observa un gran potencial de crecimiento económico para las empresas y el país en las operaciones con modelo de comercio internacional, sin embargo, por falta de capacitación laboral, muchos empresarios comerciantes de granos y cereales ignoran como iniciar actividades de compra y venta con países del exterior, el propósito de esta investigación es validar la relación entre las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional.

#### **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: “Capacitación Laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará de manera virtual, las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.



**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):**

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) Roberto Valenzuela Rodriguez, email: [robval\\_27@hotmail.com](mailto:robval_27@hotmail.com) y Docente asesor Liz Robladillo, email: [lrobladillob@ucvvirtual.edu.pe](mailto:lrobladillob@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

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

Nombre y apellidos: Ernesto Cori Chama

Fecha y hora: 06/06/2023

## **Consentimiento Informado**

Título de la investigación: Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023 Investigador (a) (es): Roberto Valenzuela Rodriguez

### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023", cuyo objetivo es recolectar información para validar las hipótesis, esta investigación es desarrollada por estudiantes posgrado del programa de Maestría en administración de negocios MBA de la Universidad César Vallejo del campus Los olivos, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se observa un gran potencial de crecimiento económico para las empresas y el país en las operaciones con modelo de comercio internacional, sin embargo, por falta de capacitación laboral, muchos empresarios comerciantes de granos y cereales ignoran como iniciar actividades de compra y venta con países del exterior, el propósito de esta investigación es validar la relación entre las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional.

### **Procedimiento**

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

3. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Capacitación Laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023".
4. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará de manera virtual, las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):**

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) Roberto Valenzuela Rodriguez, email: [robval\\_27@hotmail.com](mailto:robval_27@hotmail.com) y Docente asesor Liz Robladillo, email: [lrobladillo@ucvvirtual.edu.pe](mailto:lrobladillo@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

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

Nombre y apellidos: Freddy Orihuela Orihuela

Fecha y hora: 06/06/2023



## **Consentimiento Informado**

Título de la investigación: Capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023 Investigador (a) (es): Roberto Valenzuela Rodriguez

### **Propósito del estudio**

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023", cuyo objetivo es recolectar información para validar las hipótesis, esta investigación es desarrollada por estudiantes posgrado del programa de Maestría en administración de negocios MBA de la Universidad César Vallejo del campus Los olivos, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución.

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se observa un gran potencial de crecimiento económico para las empresas y el país en las operaciones con modelo de comercio internacional, sin embargo, por falta de capacitación laboral, muchos empresarios comerciantes de granos y cereales ignoran como iniciar actividades de compra y venta con países del exterior, el propósito de esta investigación es validar la relación entre las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional.

### **Procedimiento**

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

5. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: "Capacitación Laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023".
6. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 30 minutos y se realizará de manera virtual, las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

**Participación voluntaria (principio de autonomía):**

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

**Riesgo (principio de No maleficencia):**

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

**Beneficios (principio de beneficencia):**

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

**Confidencialidad (principio de justicia):**

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

**Problemas o preguntas:**

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) Roberto Valenzuela Rodriguez, email: [robval\\_27@hotmail.com](mailto:robval_27@hotmail.com) y Docente asesor Liz Robladillo, email: [lrobladillo@ucvvirtual.edu.pe](mailto:lrobladillo@ucvvirtual.edu.pe)

**Consentimiento**

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

Nombre y apellidos: Victor Ruiz Andrade

Fecha y hora: 06/06/2023

## Anexo N° 05: Matriz Evaluación por juicio de expertos



### VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Señor: Rolando Erasquin Leyva

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Maestría en administración de negocios - MBA** de la **Universidad César Vallejo**, en la sede Los Olivos, promoción 2023-I, aula G01, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi trabajo de investigación.

El título del proyecto de investigación es: **Capacitación laboral y modelo de comercio exterior, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.

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

Atentamente

Firma

Roberto Valenzuela Rodríguez

DNI 73829604

### 1. Datos generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Rolando Erasquin Leyva
<b>Grado profesional:</b>	Maestría (x)                      Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )    Social ( )    Educativa ( )    Organizacional (x )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Pesca, Comercio Exterior, Gestión de negocios
<b>Institución donde labora:</b>	Erasquin International Consulting SAC
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )                      Más de 5 años (x )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)</b>	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.

### 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)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023
<b>Autor (a):</b>	Roberto Valenzuela Rodríguez
<b>Objetivo:</b>	Validar la relación de las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional
<b>Administración:</b>	Muestra de 82 Comerciantes de granos y cereales
<b>Año:</b>	2023
<b>Ámbito de aplicación:</b>	La victoria – Lima
<b>Dimensiones:</b>	<b>Capacitación Laboral:</b> Reacción, aprendizaje, comportamiento, resultados; <b>Modelo de comercio internacional:</b> Logística, financiamiento y riesgos.
<b>Confiabilidad:</b>	Alfa de Cronbach
<b>Escala:</b>	Ordinal de Likert: 1. Completamente acuerdo, 2. De acuerdo, 3. Neutro, 4. Desacuerdo un poco, 5. Totalmente en desacuerdo
<b>Niveles o rango:</b>	Alto, medio, bajo
<b>Cantidad de ítems:</b>	41 preguntas
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos

#### 4. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el **Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023**, elaborado por **Roberto Valenzuela Rodríguez** en el año **2023** de acuerdo con los siguientes indicadores, califique cada uno de los ítems según corresponda.

<b>Categoría</b>	<b>Calificación</b>	<b>Indicador</b>
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel de acuerdo	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

- 4: Alto nivel**
- 3: Moderado nivel**
- 2: Bajo Nivel**
- 1: No cumple con el criterio**

### Instrumento que mide la variable 01: Capacitación Laboral

#### Definición de la variable:

Se define como el proceso mediante el cual se desarrollan las habilidades, conocimientos y competencias necesarias para realizar de manera efectiva una tarea específica en el lugar de trabajo. Este proceso puede incluir la adquisición de conocimientos teóricos, habilidades técnicas, destrezas interpersonales y de liderazgo, y la mejora de la capacidad de resolución de problemas. La capacitación laboral también puede ayudar a los empleados y directivos a mejorar su productividad, a adaptarse a los cambios en el entorno laboral y a lograr sus metas profesionales, personales, y es posible medir los avances por medio de niveles tales como: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

#### Dimensión 1: Reacción

Definición de la dimensión:

Expone la reacción a la capacitación de los participantes a la formación, es decir, cómo se sienten acerca de la experiencia de aprendizaje. Se pueden recopilar comentarios y opiniones de los participantes mediante cuestionarios de evaluación, encuestas o entrevistas. La información obtenida puede utilizarse para identificar áreas de mejora en la formación y hacer ajustes en el futuro. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de interés	1.¿Considera importante recibir capacitación para mejorar su negocio?	4	4	4	
Nivel de interés	2. ¿Considera que los comerciantes de granos y cereales deberían recibir capacitación en el modelo de comercio internacional?	4	3	4	
Nivel de interés	3. ¿Considera usted, necesario hacer una inversión para recibir capacitación de comercio internacional?	4	3	4	
Toma de decisión	4. ¿Considera que la capacitación laboral debe ser parte de un compromiso de mejora personal y con su negocio?	3	4	4	
Toma de decisión	5.¿Considera necesario iniciar un proceso de capacitación en comercio internacional en el corto plazo?	4	3	4	

#### Dimensión 2: Aprendizaje

Definición de la dimensión:

Se enfoca en el aprendizaje, en la cantidad de conocimientos y habilidades que los participantes han adquirido durante la formación. Este nivel mide el aprendizaje real que ha tenido lugar, evaluando el conocimiento antes y después del programa. Las técnicas de evaluación pueden incluir exámenes, pruebas prácticas, proyectos y otros métodos para medir la comprensión de los participantes. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a la capacitación	1.¿Considera que deberían tener mayor difusión las oportunidades de capacitación en modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a la capacitación	2.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser presenciales?	4	4	3	
Acceso a la capacitación	3.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser virtuales?	4	4	3	
Retención de conocimientos	4. ¿Considera que es factible la aplicación de métodos didácticos para obtener conocimientos sobre comercio internacional?	4	4	3	
Retención de conocimientos	5. ¿La capacitación de comercio internacional debe estar orientada hacia la práctica y aplicación del conocimiento?	4	3	4	

### Dimensión 3: Comportamiento

Definición de la dimensión:

Enfoca el comportamiento como la transferencia del aprendizaje a la práctica en el trabajo. Se evalúa si los participantes están aplicando los conocimientos y habilidades adquiridos durante la formación en su trabajo diario. La evaluación puede realizarse mediante observación en el lugar de trabajo, encuestas a colegas o supervisores y otros métodos que permitan evaluar el impacto de la formación en el desempeño laboral. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Aplicación del conocimiento	1. ¿Considera beneficioso aplicar la capacitación de comercio internacional en la operación de su negocio?	4	4	4	
Aplicación del conocimiento	2. ¿Considera importante seguir desarrollando nuevas habilidades post capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Aplicación del conocimiento	3.¿Considera necesario hacer un seguimiento a la aplicación de nuevos conocimientos post capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Plazos para la toma de acción	4.¿Considera que la aplicación de los conocimientos adquiridos en una capacitación de comercio internacional debe ser a corto plazo?	4	3	4	
Plazos para la toma de acción	5.¿Considera importante usar plazos para la aplicación de la capacitación de comercio internacional?	4	3	4	

### Dimensión 4: Resultados

Definición de la dimensión:

Comprende los resultados finales de la formación en términos de los objetivos organizacionales. Este nivel evalúa si la formación ha logrado los resultados deseados, tales como la mejora del rendimiento laboral, el aumento de la productividad o la reducción de costos. La evaluación puede

incluir indicadores clave de rendimiento, análisis financieros y otros métodos para evaluar el impacto en la organización. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cambio de paradigma	1.¿Considera que la capacitación en comercio internacional cambiaría su visión de hacer negocios?	4	4	4	
Cambio de paradigma	2.¿ Considera que la capacitación en comercio internacional ayudaría a mejorar los resultados del negocio?	4	4	4	
Cambio de paradigma	3.¿Cambiaría el modelo de venta local al modelo de comercio internacional luego de recibir capacitación de comercio exterior?	4	4	4	
Identificación de nuevas oportunidades	4.¿Como resultado de una capacitación de comercio internacional, considera que será más fácil identificar nuevas oportunidades de hacer comercio exterior?	4	4	4	
Identificación de nuevas oportunidades	5.¿Considera que aumentaría su mercado objetivo al capacitarse y aprender a ofertar sus productos a países del exterior?	4	4	4	

#### **Instrumento que mide la variable 02: Modelo de comercio internacional**

##### **Definición de la variable:**

El modelo de comercio internacional se define como el conjunto de actividades y estrategias utilizadas por las empresas para realizar transacciones comerciales a nivel internacional. Esto puede incluir la identificación de oportunidades de mercado, la selección de productos y proveedores, la gestión de contratos, la gestión de la logística y los envíos, el financiamiento, el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y fiscales, y la gestión de los riesgos asociados con el comercio internacional (Escudero, 2020)

##### **Dimensión 1: Logística**

Definición de la dimensión:

La logística internacional como un elemento clave en la gestión del comercio exterior. En este sentido, se enfoca en la importancia de planificar y coordinar las diferentes actividades que forman parte de la cadena de suministro global, desde la producción hasta la entrega final al cliente. También, destaca la relevancia de la gestión eficiente de la logística internacional para el éxito de las empresas en el mercado global, considerando aspectos como el trámite documentario, la elección de modos de transporte, el manejo de los inventarios, la gestión de los almacenes y la selección de proveedores. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a proveedores logísticos	1.¿Considera importante conocer cuáles son los principales proveedores involucrados en la cadena logística internacional, para iniciar actividades de comercio exterior?	4	4	4	
Acceso a proveedores logísticos	2.¿Considera necesario aprender como solicitar asesoría y acompañamiento a un agente de aduana para los trámites	4	4	4	



	necesarios en el modelo de comercio internacional?				
Acceso a proveedores logísticos	3. ¿Considera relevante capacitarse en como cotizar con diversos agentes de flete internacional para optimizar costos?	4	4	4	
Acceso a proveedores logísticos	4. ¿Considera oportuno capacitarse en como cotizar con varios almacenes para el manejo de inventarios procedentes del comercio internacional?	4	4	4	
Manejo de Incoterms	5. ¿Considera importante aprender a negociar términos de entrega con clientes/proveedores del exterior?	4	4	4	
Manejo de Incoterms	6. ¿Considera que sería de ayuda el cálculo de costos de comercio internacional, para determinar el alcance de responsabilidades logísticas por parte del comprador y vendedor para la entrega de mercancías?	4	3	4	
Manejo de Incoterms	7. ¿Considera importante aprender a establecer contractualmente los términos de comercio internacionales con la finalidad de evitar conflictos y discordia en los negocios con el exterior?	4	4	4	

### Dimensión 2: Financiamiento

Definición de la dimensión:

El financiamiento en el comercio internacional, el autor expone los diferentes medios de pago y los instrumentos financieros disponibles para la gestión de riesgos financieros, como el crédito documentario y el seguro de crédito a la exportación. También se examinan las opciones de financiamiento, como el préstamo a corto plazo, el préstamo a medio plazo y el leasing, y se analizan las ventajas y desventajas de cada opción. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital de trabajo	1. ¿Considera si el capital propio sería suficiente fuente de financiamiento para operaciones de comercio internacional?	4	4	4	
Capital de trabajo	2. ¿Considera importante conocer si el capital de trabajo puede soportar los plazos de tránsito internacional y recuperación de la inversión en comercio internacional?	4	4	4	
Capital de trabajo	3. ¿Considera relevante aprender a determinar que costos/gastos se deben asumir con recursos propios y cuales no, en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	4. ¿Considera que sería de ayuda capacitarse en como acceder a financiamiento de los bancos para hacer negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	5. ¿Considera relevante conocer cuáles son los instrumentos financieros para asegurar el cobro/pago en negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	6. ¿Considera importante saber cómo negociar con los bancos, las tasas de interés de los créditos para financiar operaciones de comercio internacional?	4	4	4	

Acceso a crédito e instrumentos financieros	7.¿Considera que le sería de ayuda capacitarse para conocer qué es y cómo usar una carta de crédito en el comercio internacional?	4	4	4	
---	---	---	---	---	--

### Dimensión 3: Riesgos

Definición de la dimensión:

Los riesgos en el comercio internacional, los cuales pueden presentarse de manera fortuita, como son los riesgos financieros, operativos, comerciales, políticos, aduaneros, entre otros. También la importancia de analizar las herramientas que se utilizan para gestionar estos riesgos, como los seguros, los avales, las garantías, entre otros. El autor se enfoca en proporcionar a los profesionales del comercio exterior una guía práctica para identificar, medir y gestionar los riesgos a los que se enfrentan en su actividad diaria. Por último, la importancia de conocer y cumplir con las regulaciones aduaneras y de comercio internacional. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	1.¿Considera importante aprender como contactar a proveedores/clientes del exterior acreditados para hacer negocios internacionales?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	2.¿Considera relevante capacitarse en manejo de base de datos y plataformas de inteligencia comercial?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	3.¿Considera que sería de ayuda saber cómo identificar mercados potenciales a nivel internacional para ofertar sus productos?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	4.¿Considera necesario aprender como establecer precios competitivos en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	5.¿Considera relevante recibir información de como mitigar los riesgos en el comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	6.¿Considera necesario aprender de seguros internacionales en el modelo de comercio exterior?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	7.¿Considera relevante capacitarse para negociar primas y condiciones con aseguradoras de comercio internacional?	3	3	3	

FIRMA



**Rolando Erasquin Leyva**

DNI 40127457

## VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Señor: FERNANDO ENRIQUE CALDERON CALDERON

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Maestría en administración de negocios - MBA** de la **Universidad César Vallejo**, en la sede Los Olivos, promoción 2023-I, aula G01, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi trabajo de investigación.

El título del proyecto de investigación es: **Capacitación laboral y modelo de comercio exterior, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.

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

Atentamente

Firma



Roberto Valenzuela Rodriguez

DNI 73829604

### 1. Datos generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	FERNANDO ENRIQUE CALDERON CALDERON
<b>Grado profesional:</b>	Maestría (X)                      Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )    Social ( )    Educativa ( )    Organizacional (X)
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	ARQUITECTURA / CONSTRUCCION/ DOCENCIA PROFESIONAL
<b>Institución donde labora:</b>	ASPERSUD (retirado/jubilado) UNIVERSIDAD PERUANAN DE CIENCIAS APLICADAS
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años ( )                      Más de 5 años (X)
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)</b>	Trabajo(s) psicométricos realizados (NO APLICA) Título del estudio realizado.

### 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)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023
<b>Autor (a):</b>	Roberto Valenzuela Rodriguez
<b>Objetivo:</b>	Validar la relación de las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional
<b>Administración:</b>	Muestra de 82 Comerciantes de granos y cereales
<b>Año:</b>	2023
<b>Ámbito de aplicación:</b>	La victoria – Lima
<b>Dimensiones:</b>	<b>Capacitación Laboral:</b> Reacción, aprendizaje, comportamiento, resultados; <b>Modelo de comercio internacional:</b> Logística, financiamiento y riesgos.
<b>Confiabilidad:</b>	Alfa de Cronbach
<b>Escala:</b>	Ordinal de Likert: 1. Completamente acuerdo, 2. De acuerdo, 3. Neutro, 4. Desacuerdo un poco, 5. Totalmente en desacuerdo
<b>Niveles o rango:</b>	Alto, medio, bajo
<b>Cantidad de ítems:</b>	41 preguntas
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos

#### 4. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el **Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023**, elaborado por **Roberto Valenzuela Rodríguez** en el año **2023** de acuerdo con los siguientes indicadores, califique cada uno de los ítems según corresponda.

<b>Categoría</b>	<b>Calificación</b>	<b>Indicador</b>
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

- 4: Alto nivel**
- 3: Moderado nivel**
- 2: Bajo Nivel**
- 1: No cumple con el criterio**

### Instrumento que mide la variable 01: Capacitación Laboral

#### Definición de la variable:

Se define como el proceso mediante el cual se desarrollan las habilidades, conocimientos y competencias necesarias para realizar de manera efectiva una tarea específica en el lugar de trabajo. Este proceso puede incluir la adquisición de conocimientos teóricos, habilidades técnicas, destrezas interpersonales y de liderazgo, y la mejora de la capacidad de resolución de problemas. La capacitación laboral también puede ayudar a los empleados y directivos a mejorar su productividad, a adaptarse a los cambios en el entorno laboral y a lograr sus metas profesionales, personales, y es posible medir los avances por medio de niveles tales como: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

#### Dimensión 1: Reacción

Definición de la dimensión:

Expone la reacción a la capacitación de los participantes a la formación, es decir, cómo se sienten acerca de la experiencia de aprendizaje. Se pueden recopilar comentarios y opiniones de los participantes mediante cuestionarios de evaluación, encuestas o entrevistas. La información obtenida puede utilizarse para identificar áreas de mejora en la formación y hacer ajustes en el futuro. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de interés	1.¿Considera importante recibir capacitación para mejorar su negocio?	4	4	3	
Nivel de interés	2. ¿Considera que los comerciantes de granos y cereales deberían recibir capacitación en el modelo de comercio internacional?	4	4	3	
Nivel de interés	3. ¿Considera usted, necesario hacer una inversión para recibir capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Toma de decisión	4. ¿Considera que la capacitación laboral debe ser parte de un compromiso de mejora personal y con su negocio?	4	4	4	
Toma de decisión	5.¿Considera necesario iniciar un proceso de capacitación en comercio internacional en el corto plazo?	4	4	4	

#### Dimensión 2: Aprendizaje

Definición de la dimensión:

Se enfoca en el aprendizaje, en la cantidad de conocimientos y habilidades que los participantes han adquirido durante la formación. Este nivel mide el aprendizaje real que ha tenido lugar, evaluando el conocimiento antes y después del programa. Las técnicas de evaluación pueden incluir exámenes, pruebas prácticas, proyectos y otros métodos para medir la comprensión de los participantes. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a la capacitación	1.¿Considera que deberían tener mayor difusión las oportunidades de capacitación en modelo de comercio internacional?	2	2	2	¿visibilidad? ¿se refiere a la promoción o difusión de capacitaciones?
Acceso a la capacitación	2.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser presenciales?	4	4	4	
Acceso a la capacitación	3.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser virtuales?	4	4	4	
Retención de conocimientos	4. ¿Considera que es factible la aplicación de métodos didácticos para obtener conocimientos sobre comercio internacional?	4	4	4	
Retención de conocimientos	5. ¿La capacitación de comercio internacional debe estar orientada hacia la práctica y aplicación del conocimiento?	4	4	4	

### Dimensión 3: Comportamiento

Definición de la dimensión:

Enfoca el comportamiento como la transferencia del aprendizaje a la práctica en el trabajo. Se evalúa si los participantes están aplicando los conocimientos y habilidades adquiridos durante la formación en su trabajo diario. La evaluación puede realizarse mediante observación en el lugar de trabajo, encuestas a colegas o supervisores y otros métodos que permitan evaluar el impacto de la formación en el desempeño laboral. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Aplicación del conocimiento	1. ¿Considera beneficioso aplicar la capacitación de comercio internacional en la operación de su negocio?	4	4	4	
Aplicación del conocimiento	2. ¿Considera importante seguir desarrollando nuevas habilidades post capacitación de comercio internacional?	4	4	3	
Aplicación del conocimiento	3.¿Considera necesario hacer un seguimiento a la aplicación de nuevos conocimientos post capacitación de comercio internacional?	4	4	3	
Plazos para la toma de acción	4.¿Considera que la aplicación de los conocimientos adquiridos en una capacitación de comercio internacional debe ser a corto plazo?	4	4	4	
Plazos para la toma de acción	5.¿Considera importante usar plazos para la aplicación de la capacitación de comercio internacional?	4	2	2	Podría desanimar a los candidatos a participar en la capacitación

### Dimensión 4: Resultados

Definición de la dimensión:

Comprende los resultados finales de la formación en términos de los objetivos organizacionales. Este nivel evalúa si la formación ha logrado los resultados deseados, tales como la mejora del

rendimiento laboral, el aumento de la productividad o la reducción de costos. La evaluación puede incluir indicadores clave de rendimiento, análisis financieros y otros métodos para evaluar el impacto en la organización. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cambio de paradigma	1.¿Considera que la capacitación en comercio internacional cambiaría su visión de hacer negocios?	4	4	4	
Cambio de paradigma	2.¿ Considera que la capacitación en comercio internacional ayudaría a mejorar los resultados del negocio?	4	4	4	
Cambio de paradigma	3.¿Cambiaría el modelo de venta local al modelo de comercio internacional luego de recibir capacitación de comercio exterior?	4	4	4	
Identificación de nuevas oportunidades	4.¿Como resultado de una capacitación de comercio internacional, considera que será más fácil identificar nuevas oportunidades de hacer comercio exterior?	4	4	4	
Identificación de nuevas oportunidades	5.¿Considera que aumentaría su mercado objetivo al capacitarse y aprender a ofertar sus productos a países del exterior?	4	4	4	

#### **Instrumento que mide la variable 02: Modelo de comercio internacional**

##### **Definición de la variable:**

El modelo de comercio internacional se define como el conjunto de actividades y estrategias utilizadas por las empresas para realizar transacciones comerciales a nivel internacional. Esto puede incluir la identificación de oportunidades de mercado, la selección de productos y proveedores, la gestión de contratos, la gestión de la logística y los envíos, el financiamiento, el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y fiscales, y la gestión de los riesgos asociados con el comercio internacional (Escudero, 2020)

##### **Dimensión 1: Logística**

Definición de la dimensión:

La logística internacional como un elemento clave en la gestión del comercio exterior. En este sentido, se enfoca en la importancia de planificar y coordinar las diferentes actividades que forman parte de la cadena de suministro global, desde la producción hasta la entrega final al cliente. También, destaca la relevancia de la gestión eficiente de la logística internacional para el éxito de las empresas en el mercado global, considerando aspectos como el trámite documentario, la elección de modos de transporte, el manejo de los inventarios, la gestión de los almacenes y la selección de proveedores. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a proveedores logísticos	1.¿Considera importante conocer cuáles son los principales proveedores involucrados en la cadena logística internacional, para iniciar actividades de comercio exterior?	4	4	4	Ítem clave
Acceso a proveedores logísticos	2.¿Considera necesario aprender como solicitar asesoría y acompañamiento a un agente de aduana para los trámites	4	4	4	Ítem clave



	necesarios en el modelo de comercio internacional?				
Acceso a proveedores logísticos	3. ¿Considera relevante capacitarse en como cotizar con diversos agentes de flete internacional para optimizar costos?	4	4	4	Ítem clave
Acceso a proveedores logísticos	4. ¿Considera oportuno capacitarse en como cotizar con varios almacenes para el manejo de inventarios procedentes del comercio internacional?	4	4	4	Ítem clave
Manejo de Incoterms	5. ¿Considera importante aprender a negociar términos de entrega con clientes/proveedores del exterior?	4	4	4	Ítem clave
Manejo de Incoterms	6. ¿Considera que sería de ayuda el cálculo de costos de comercio internacional, para determinar el alcance de responsabilidades logísticas por parte del comprador y vendedor para la entrega de mercancías?	4	4	4	Ítem clave
Manejo de Incoterms	7. ¿Considera importante aprender a establecer contractualmente los términos de comercio internacionales con la finalidad de evitar conflictos y discordia en los negocios con el exterior?	4	4	4	Ítem clave

## Dimensión 2: Financiamiento

Definición de la dimensión:

El financiamiento en el comercio internacional, el autor expone los diferentes medios de pago y los instrumentos financieros disponibles para la gestión de riesgos financieros, como el crédito documentario y el seguro de crédito a la exportación. También se examinan las opciones de financiamiento, como el préstamo a corto plazo, el préstamo a medio plazo y el leasing, y se analizan las ventajas y desventajas de cada opción. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital de trabajo	1. ¿Considera si el capital propio sería suficiente fuente de financiamiento para operaciones de comercio internacional?	4	4	4	
Capital de trabajo	2. ¿Considera importante conocer si el capital de trabajo puede soportar los plazos de tránsito internacional y recuperación de la inversión en comercio internacional?	4	4	4	
Capital de trabajo	3. ¿Considera relevante aprender a determinar que costos/gastos se deben asumir con recursos propios y cuales no, en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	4. ¿Considera que sería de ayuda capacitarse en como acceder a financiamiento de los bancos para hacer negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	5. ¿Considera relevante conocer cuáles son los instrumentos financieros para asegurar el cobro/pago en negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	6. ¿Considera importante saber cómo negociar con los bancos, las tasas de interés de los créditos para financiar operaciones de comercio internacional?	4	4	4	

Acceso a crédito e instrumentos financieros	7.¿Considera que le sería de ayuda capacitarse para conocer qué es y cómo usar una carta de crédito en el comercio internacional?	4	4	4	
---	---	---	---	---	--

### Dimensión 3: Riesgos

Definición de la dimensión:

Los riesgos en el comercio internacional, los cuales pueden presentarse de manera fortuita, como son los riesgos financieros, operativos, comerciales, políticos, aduaneros, entre otros. También la importancia de analizar las herramientas que se utilizan para gestionar estos riesgos, como los seguros, los avales, las garantías, entre otros. El autor se enfoca en proporcionar a los profesionales del comercio exterior una guía práctica para identificar, medir y gestionar los riesgos a los que se enfrentan en su actividad diaria. Por último, la importancia de conocer y cumplir con las regulaciones aduaneras y de comercio internacional. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	1.¿Considera importante aprender como contactar a proveedores/clientes del exterior acreditados para hacer negocios internacionales?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	2.¿Considera relevante capacitarse en manejo de base de datos y plataformas de inteligencia comercial?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	3.¿Considera que sería de ayuda saber cómo identificar mercados potenciales a nivel internacional para ofertar sus productos?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	4.¿Considera necesario aprender como establecer precios competitivos en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	5.¿Considera relevante recibir información de como mitigar los riesgos en el comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	6.¿Considera necesario aprender de seguros internacionales en el modelo de comercio exterior?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	7.¿Considera relevante capacitarse para negociar primas y condiciones con aseguradoras de comercio internacional?	4	4	4	

FIRMA



NOMBRE Y APELLIDOS

FERNANDO ENRIQUE CALDERON CALDERON

DNI

07820183

## VALIDEZ POR JUICIO DE EXPERTOS

Señor: Carlos Vasquez Perez

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de experto

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mi saludo y así mismo, hacer de su conocimiento que siendo estudiante del programa de **Maestría en administración de negocios - MBA** de la **Universidad César Vallejo**, en la sede Los Olivos, promoción 2023-I, aula G01, requiero validar el instrumento con el cual recogeré la información necesaria para poder desarrollar mi trabajo de investigación.

El título del proyecto de investigación es: **Capacitación laboral y modelo de comercio exterior, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima, 2023** y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en temas educativos y/o investigación educativa.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene:

- Carta de presentación.
- Definiciones conceptuales de las variables y dimensiones.
- Matriz de operacionalización de las variables.

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

Atentamente

Firma



Roberto Valenzuela Rodriguez

DNI 73829604

### 1. Datos generales del Juez

<b>Nombre del juez:</b>	Carlos Vasquez Perez
<b>Grado profesional:</b>	Maestría (x)                      Doctor ( )
<b>Área de formación académica:</b>	Clínica ( )    Social ( )    Educativa ( )    Organizacional (x )
<b>Áreas de experiencia profesional:</b>	Administración, producción
<b>Institución donde labora:</b>	Sanidad Agropecuaria Integral SAC
<b>Tiempo de experiencia profesional en el área:</b>	2 a 4 años (x)                      Más de 5 años ( )
<b>Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)</b>	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.

### 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)

<b>Nombre de la Prueba:</b>	Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023
<b>Autor (a):</b>	Roberto Valenzuela Rodriguez
<b>Objetivo:</b>	Validar la relación de las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional
<b>Administración:</b>	Muestra de 82 Comerciantes de granos y cereales
<b>Año:</b>	2023
<b>Ámbito de aplicación:</b>	La victoria – Lima
<b>Dimensiones:</b>	<b>Capacitación Laboral:</b> Reacción, aprendizaje, comportamiento, resultados; <b>Modelo de comercio internacional:</b> Logística, financiamiento y riesgos.
<b>Confiabilidad:</b>	Alfa de Cronbach
<b>Escala:</b>	Ordinal de Likert: 1. Completamente acuerdo, 2. De acuerdo, 3. Neutro, 4. Desacuerdo un poco, 5. Totalmente en desacuerdo
<b>Niveles o rango:</b>	Alto, medio, bajo
<b>Cantidad de ítems:</b>	41 preguntas
<b>Tiempo de aplicación:</b>	20 minutos

#### 4. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el **Cuestionario para medir las variables capacitación laboral y modelo de comercio internacional, en comerciantes de granos y cereales, La Victoria-Lima, 2023**, elaborado por **Roberto Valenzuela Rodríguez** en el año **2023** de acuerdo con los siguientes indicadores, califique cada uno de los ítems según corresponda.

<b>Categoría</b>	<b>Calificación</b>	<b>Indicador</b>
<b>CLARIDAD</b> El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
<b>COHERENCIA</b> El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Bajo nivel de acuerdo	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
<b>RELEVANCIA</b> El ítem es esencial o importante, es decir debe ser.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente.

- 4: Alto nivel**
- 3: Moderado nivel**
- 2: Bajo Nivel**
- 1: No cumple con el criterio**

### Instrumento que mide la variable 01: Capacitación Laboral

#### Definición de la variable:

Se define como el proceso mediante el cual se desarrollan las habilidades, conocimientos y competencias necesarias para realizar de manera efectiva una tarea específica en el lugar de trabajo. Este proceso puede incluir la adquisición de conocimientos teóricos, habilidades técnicas, destrezas interpersonales y de liderazgo, y la mejora de la capacidad de resolución de problemas. La capacitación laboral también puede ayudar a los empleados y directivos a mejorar su productividad, a adaptarse a los cambios en el entorno laboral y a lograr sus metas profesionales, personales, y es posible medir los avances por medio de niveles tales como: reacción, aprendizaje, comportamiento y resultados. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

#### Dimensión 1: Reacción

Definición de la dimensión:

Expone la reacción a la capacitación de los participantes a la formación, es decir, cómo se sienten acerca de la experiencia de aprendizaje. Se pueden recopilar comentarios y opiniones de los participantes mediante cuestionarios de evaluación, encuestas o entrevistas. La información obtenida puede utilizarse para identificar áreas de mejora en la formación y hacer ajustes en el futuro. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Nivel de interés	1.¿Considera importante recibir capacitación para mejorar su negocio?	4	4	4	
Nivel de interés	2. ¿Considera que los comerciantes de granos y cereales deberían recibir capacitación en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Nivel de interés	3. ¿Considera usted, necesario hacer una inversión para recibir capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Toma de decisión	4. ¿Considera que la capacitación laboral debe ser parte de un compromiso de mejora personal y con su negocio?	4	4	4	
Toma de decisión	5.¿Considera necesario iniciar un proceso de capacitación en comercio internacional en el corto plazo?	4	4	4	

#### Dimensión 2: Aprendizaje

Definición de la dimensión:

Se enfoca en el aprendizaje, en la cantidad de conocimientos y habilidades que los participantes han adquirido durante la formación. Este nivel mide el aprendizaje real que ha tenido lugar, evaluando el conocimiento antes y después del programa. Las técnicas de evaluación pueden incluir exámenes, pruebas prácticas, proyectos y otros métodos para medir la comprensión de los participantes. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a la capacitación	1.¿Considera que deberían tener mayor difusión las oportunidades de capacitación en modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a la capacitación	2.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser presenciales?	4	4	1	Los procesos de capacitación generalmente son virtuales
Acceso a la capacitación	3.¿Considera que los procesos de capacitación de comercio internacional deberían ser virtuales?	4	4	4	
Retención de conocimientos	4. ¿Considera que es factible la aplicación de métodos didácticos para obtener conocimientos sobre comercio internacional?	4	4	1	Se entiende que la capacitación teórica no es suficiente
Retención de conocimientos	5. ¿La capacitación de comercio internacional debe estar orientada hacia la práctica y aplicación del conocimiento?	4	4	4	

### Dimensión 3: Comportamiento

Definición de la dimensión:

Enfoca el comportamiento como la transferencia del aprendizaje a la práctica en el trabajo. Se evalúa si los participantes están aplicando los conocimientos y habilidades adquiridos durante la formación en su trabajo diario. La evaluación puede realizarse mediante observación en el lugar de trabajo, encuestas a colegas o supervisores y otros métodos que permitan evaluar el impacto de la formación en el desempeño laboral. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Aplicación del conocimiento	1. ¿Considera beneficioso aplicar la capacitación de comercio internacional en la operación de su negocio?	4	4	4	Cumple las 3 características pero son obvias
Aplicación del conocimiento	2. ¿Considera importante seguir desarrollando nuevas habilidades post capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Aplicación del conocimiento	3.¿Considera necesario hacer un seguimiento a la aplicación de nuevos conocimientos post capacitación de comercio internacional?	4	4	4	
Plazos para la toma de acción	4.¿Considera que la aplicación de los conocimientos adquiridos en una capacitación de comercio internacional debe ser a corto plazo?	2	2	4	A corto plazo como medida para subsanar las diferencias, pero también es importante que no vuelvan a ocurrir
Plazos para la toma de acción	5.¿Considera importante usar plazos para la aplicación de la capacitación de comercio internacional?	4	4	4	

### Dimensión 4: Resultados

Definición de la dimensión:

Comprende los resultados finales de la formación en términos de los objetivos organizacionales. Este nivel evalúa si la formación ha logrado los resultados deseados, tales como la mejora del rendimiento laboral, el aumento de la productividad o la reducción de costos. La evaluación puede incluir indicadores clave de rendimiento, análisis financieros y otros métodos para evaluar el impacto en la organización. (Kirkpatrick D. L., & Kirkpatrick, J. D. 2006, en Alvarez & Fuentes, 2019)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cambio de paradigma	1.¿Considera que la capacitación en comercio internacional cambiaría su visión de hacer negocios?	4	4	4	
Cambio de paradigma	2.¿ Considera que la capacitación en comercio internacional ayudaría a mejorar los resultados del negocio?	4	4	4	
Cambio de paradigma	3.¿Cambiaría el modelo de venta local al modelo de comercio internacional luego de recibir capacitación de comercio exterior?	4	2	2	Cambiaría o no cambiaría, depende
Identificación de nuevas oportunidades	4.¿Como resultado de una capacitación de comercio internacional, considera que será más fácil identificar nuevas oportunidades de hacer comercio exterior?	4	4	4	
Identificación de nuevas oportunidades	5.¿Considera que aumentaría su mercado objetivo al capacitarse y aprender a ofertar sus productos a países del exterior?	4	4	4	

#### Instrumento que mide la variable 02: Modelo de comercio internacional

##### Definición de la variable:

El modelo de comercio internacional se define como el conjunto de actividades y estrategias utilizadas por las empresas para realizar transacciones comerciales a nivel internacional. Esto puede incluir la identificación de oportunidades de mercado, la selección de productos y proveedores, la gestión de contratos, la gestión de la logística y los envíos, el financiamiento, el cumplimiento de las regulaciones aduaneras y fiscales, y la gestión de los riesgos asociados con el comercio internacional (Escudero, 2020)

##### Dimensión 1: Logística

Definición de la dimensión:

La logística internacional como un elemento clave en la gestión del comercio exterior. En este sentido, se enfoca en la importancia de planificar y coordinar las diferentes actividades que forman parte de la cadena de suministro global, desde la producción hasta la entrega final al cliente. También, destaca la relevancia de la gestión eficiente de la logística internacional para el éxito de las empresas en el mercado global, considerando aspectos como el trámite documentario, la elección de modos de transporte, el manejo de los inventarios, la gestión de los almacenes y la selección de proveedores. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Acceso a proveedores logísticos	1.¿Considera importante conocer cuáles son los principales proveedores involucrados en la cadena logística internacional, para iniciar actividades de comercio exterior?	4	4	4	



Acceso a proveedores logísticos	2.¿Considera necesario aprender como solicitar asesoría y acompañamiento a un agente de aduana para los trámites necesarios en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a proveedores logísticos	3.¿Considera relevante capacitarse en como cotizar con diversos agentes de flete internacional para optimizar costos?	4	4	4	
Acceso a proveedores logísticos	4. ¿Considera oportuno capacitarse en como cotizar con varios almacenes para el manejo de inventarios procedentes del comercio internacional?	4	4	4	
Manejo de Incoterms	5.¿Considera importante aprender a negociar términos de entrega con clientes/proveedores del exterior?	4	4	4	
Manejo de Incoterms	6.¿Considera que sería de ayuda el cálculo de costos de comercio internacional, para determinar el alcance de responsabilidades logísticas por parte del comprador y vendedor para la entrega de mercancías?	4	4	4	
Manejo de Incoterms	7.¿Considera importante aprender a establecer contractualmente los términos de comercio internacionales con la finalidad de evitar conflictos y discordia en los negocios con el exterior?	4	4	4	

## Dimensión 2: Financiamiento

Definición de la dimensión:

El financiamiento en el comercio internacional, el autor expone los diferentes medios de pago y los instrumentos financieros disponibles para la gestión de riesgos financieros, como el crédito documentario y el seguro de crédito a la exportación. También se examinan las opciones de financiamiento, como el préstamo a corto plazo, el préstamo a medio plazo y el leasing, y se analizan las ventajas y desventajas de cada opción. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Capital de trabajo	1.¿Considera si el capital propio sería suficiente fuente de financiamiento para operaciones de comercio internacional?	1	1	1	Generalmente se trabaja con financiamiento
Capital de trabajo	2.¿Considera importante conocer si el capital de trabajo puede soportar los plazos de tránsito internacional y recuperación de la inversión en comercio internacional?	4	4	4	
Capital de trabajo	3.¿Considera relevante aprender a determinar que costos/gastos se deben asumir con recursos propios y cuales no, en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	4.¿Considera que sería de ayuda capacitarse en como acceder a financiamiento de los bancos para hacer negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	5. ¿Considera relevante conocer cuáles son los instrumentos financieros para asegurar el cobro/pago en negocios de comercio internacional?	4	4	4	
Acceso a crédito e instrumentos financieros	6.¿Considera importante saber cómo negociar con los bancos, las tasas de	4	4	4	

	interés de los créditos para financiar operaciones de comercio internacional?				
Acceso a crédito e instrumentos financieros	7.¿Considera que le sería de ayuda capacitarse para conocer qué es y cómo usar una carta de crédito en el comercio internacional?	4	4	4	

### Dimensión 3: Riesgos

Definición de la dimensión:

Los riesgos en el comercio internacional, los cuales pueden presentarse de manera fortuita, como son los riesgos financieros, operativos, comerciales, políticos, aduaneros, entre otros. También la importancia de analizar las herramientas que se utilizan para gestionar estos riesgos, como los seguros, los avales, las garantías, entre otros. El autor se enfoca en proporcionar a los profesionales del comercio exterior una guía práctica para identificar, medir y gestionar los riesgos a los que se enfrentan en su actividad diaria. Por último, la importancia de conocer y cumplir con las regulaciones aduaneras y de comercio internacional. (Escudero, 2020)

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	1.¿Considera importante aprender como contactar a proveedores/clientes del exterior acreditados para hacer negocios internacionales?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	2.¿Considera relevante capacitarse en manejo de base de datos y plataformas de inteligencia comercial?	4	4	4	
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	3.¿Considera que sería de ayuda saber cómo identificar mercados potenciales a nivel internacional para ofertar sus productos?	1	1	1	Podría estar en la dimensión resultados, para identificar nuevos mercados
Búsqueda de clientes/proveedores acreditados en el mercado global	4.¿Considera necesario aprender como establecer precios competitivos en el modelo de comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	5.¿Considera relevante recibir información de como mitigar los riesgos en el comercio internacional?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	6.¿Considera necesario aprender de seguros internacionales en el modelo de comercio exterior?	4	4	4	
Alcance del seguro Internacional	7.¿Considera relevante capacitarse para negociar primas y condiciones con aseguradoras de comercio internacional?	3	3	3	

FIRMA

  
**Carlos Vasquez Perez MV MBA**

DNI 29671872

Anexo N° 06: Prueba Piloto

Variable: Capacitación Laboral

CAPACITACIÓN LABORAL																			
Reacción					Aprendizaje					Comportamiento					Resultados				
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
2	4	5	2	3	2	4	5	2	3	3	2	5	2	2	3	4	2	2	3
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	3	3	4
5	2	4	5	4	5	2	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2	5	5	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	4	2	4	2	4	4	2	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	2
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4
4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5
2	3	3	2	4	2	3	3	2	4	4	2	3	2	2	4	3	2	2	4
4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3
3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	5	3	3	3	3	5	4	3	3	3
2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2
4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
2	4	5	2	3	2	4	5	2	3	3	2	5	2	2	3	4	2	2	3
4	5	3	4	2	4	5	3	4	2	3	4	3	4	4	3	5	4	4	2
3	3	4	3	4	3	2	5	3	4	2	3	5	3	3	2	2	3	3	4

Variable: Modelo de Comercio Internacional

MODELO DE COMERCIO INTERNACIONAL																				
Logística							Financiamiento							Riesgos						
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
3	4	5	2	3	2	2	5	2	2	2	4	5	2	3	3	4	5	2	3	2
2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	4	3
5	2	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2	4	5	4	5	2	4	5	4	5
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	2	5	2	5	4	2	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	4	2	4
4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3
3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	4
4	3	3	2	4	2	2	3	2	2	2	3	3	2	4	4	3	3	2	4	2
3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4
5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	5	4	3	3	3	3
3	3	5	2	2	2	2	5	2	2	2	3	5	2	2	3	3	5	2	2	2
4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4
3	4	5	2	3	2	2	5	2	2	2	4	5	2	3	3	4	5	2	3	2
3	5	3	4	2	4	4	3	4	4	4	5	3	4	2	3	5	3	4	2	4
2	2	5	3	4	3	3	5	3	3	3	2	5	3	4	2	2	5	3	4	3

Anexo N° 07: Base de datos de la muestra

Variable: Capacitación Laboral

CAPACITACIÓN LABORAL																			
Reacción					Aprendizaje					Comportamiento					Resultados				
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
2	4	5	2	3	2	4	5	2	3	3	2	5	2	2	3	4	2	2	3
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	2	3	3	3	3	2	3	3	3	4
5	2	4	5	4	5	2	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2	5	5	4
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	4	2	4	2	4	4	2	4	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	2
3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4
4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	3	4	4	4	4	3	5	4	4	5
2	3	3	2	4	2	3	3	2	4	4	2	3	2	2	4	3	2	2	4
4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3
3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	5	3	3	3	3	5	4	3	3	3
2	3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2
4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4
2	4	5	2	3	2	4	5	2	3	3	2	5	2	2	3	4	2	2	3
4	5	3	4	2	4	5	3	4	2	3	4	3	4	4	3	5	4	4	2
3	3	4	3	4	3	2	5	3	4	2	3	5	3	3	2	2	3	3	4
3	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	3	2	3	4	4	4	3	4	3
4	4	3	3	3	4	2	3	4	2	4	4	3	2	4	3	4	3	2	2
2	3	5	2	4	3	4	5	3	3	3	3	5	4	2	2	4	3	5	4
2	4	3	4	2	2	2	2	3	2	3	4	3	5	3	5	3	4	3	3
3	4	2	2	2	3	5	4	3	4	3	3	4	2	3	4	3	3	2	4
4	3	3	2	4	3	2	2	2	3	4	2	2	3	2	3	4	2	2	2
5	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	5	4	3	2	5	3	4	2
2	5	3	4	4	3	4	3	4	2	3	4	2	3	5	3	4	2	5	3

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

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

Variable: Modelo de Comercio Internacional

MODELO DE COMERCIO INTERNACIONAL																				
Logística							Financiamiento							Riesgos						
P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
3	4	5	2	3	2	2	5	2	2	2	4	5	2	3	3	4	5	2	3	2
2	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	2	3	3	3	4	3
5	2	4	5	4	5	5	4	5	5	5	2	4	5	4	5	2	4	5	4	5
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	4	2	5	2	5	4	2	4	4	4	4	2	4	2	4	4	2	4	2	4
4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3
3	5	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	3	5	4	4	5	4
4	3	3	2	4	2	2	3	2	2	2	3	3	2	4	4	3	3	2	4	2
3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4
5	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	5	4	3	3	3	3
3	3	5	2	2	2	2	5	2	2	2	3	5	2	2	3	3	5	2	2	2
4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4
3	4	5	2	3	2	2	5	2	2	2	4	5	2	3	3	4	5	2	3	2
3	5	3	4	2	4	4	3	4	4	4	5	3	4	2	3	5	3	4	2	4
2	2	5	3	4	3	3	5	3	3	3	2	5	3	4	2	2	5	3	4	3
3	2	3	3	3	3	2	3	4	4	2	2	3	4	3	2	3	3	3	3	2
4	4	3	3	3	4	4	2	3	3	4	4	2	3	2	4	2	3	4	2	4
3	3	2	2	3	3	3	4	4	5	4	5	4	4	3	3	4	2	3	3	3
2	4	3	4	2	2	4	2	3	2	3	4	2	3	2	5	2	3	4	2	5
3	4	2	2	2	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	5	4	3	4	3
4	3	3	2	4	4	3	3	2	2	3	4	3	2	3	3	2	3	2	3	3
5	3	2	3	3	5	3	3	4	4	2	2	3	4	4	4	3	2	3	4	4
2	2	3	4	4	2	2	2	3	3	5	3	2	3	2	3	4	3	2	2	3
3	4	3	2	2	3	4	3	2	4	4	3	3	2	4	3	4	4	4	4	3
4	4	3	4	3	4	4	2	2	2	3	4	2	2	3	4	2	4	3	3	4
3	4	2	3	2	3	4	3	4	2	2	4	3	4	4	2	4	3	3	4	4



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

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



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**ESCUELA PROFESIONAL DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS -  
MBA**

### **Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL, docente de la ESCUELA DE POSGRADO de la escuela profesional de MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS - MBA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Capacitación laboral y modelo de comercio internacional en comerciantes de granos y cereales, La Victoria – Lima 2023", cuyo autor es VALENZUELA RODRIGUEZ ROBERTO, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 17.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

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

LIMA, 23 de Julio del 2023

<b>Apellidos y Nombres del Asesor:</b>	<b>Firma</b>
ROBLADILLO BRAVO LIZ MARIBEL <b>DNI:</b> 09217078 <b>ORCID:</b> 0000-0002-8613-1882	Firmado electrónicamente por: LROBLADILLOB el 07-08-2023 07:17:08

Código documento Trilce: TRI - 0611626