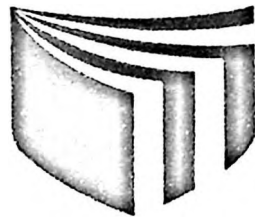


UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE CONTABILIDAD



UCV
UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

TESIS

**ANÁLISIS DE LAS LIMITACIONES EN LAS EXPORTACIONES
DE FILIGRANA EN CATACAOS**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR

ROBBIANO ZAPATA CECILIA DEL CARMEN

ASESOR

CPC. GÓMEZ JACINTO LUIS GERARDO

PIURA – PERÚ

2012

PRESENTACIÓN

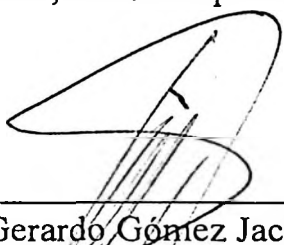
SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO

De acuerdo con el CAPÍTULO II del ARTÍCULO 15° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo – Piura y el de la escuela profesional de Contabilidad, de optar el título profesional de Contador Público.

Se realizó la ceremonia pública de sustentación de la tesis titulada

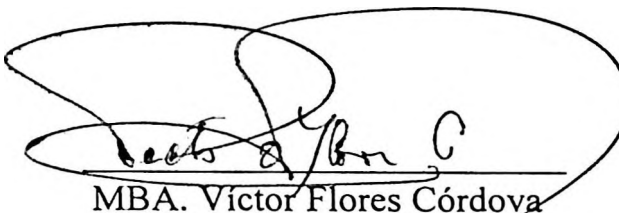
ANÁLISIS DE LAS LIMITACIONES EN LAS EXPORTACIONES DE FILIGRANA EN CATACAOS

Tesis aprobada por el jurado integrado por el CPC. Luis Gerardo Gómez Jacinto, MBA. Víctor Flores Córdova y CPC. Letty Angélica Huacchillo Pardo, el 5 de enero 2013. Autora: Cecilia del Carmen Robbiano Zapata. Asesor metodológico CPC. Luis Gerardo Gómez Jacinto, Asesor especialista MBA. Víctor Flores Córdova.



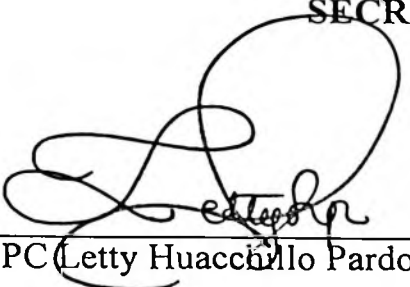
CPC Luis Gerardo Gómez Jacinto

PRESIDENTE



MBA. Víctor Flores Córdova

SECRETARIO



CPC Letty Huacchillo Pardo

VOCAL

DEDICATORIA

Les dedico este trabajo a Dios y la Virgen por siempre brindarme fortaleza para seguir adelante con este proyecto, por siempre ayudarme a tener la voluntad necesaria para seguir adelante y vencer los obstáculos presentados para culminar esta etapa de mi vida.

Le dedico este trabajo a mis padres por siempre tener una confianza única en mi, y haberme apoyado en el paso a paso que he dado, los que siempre han caminado conmigo y vieron mis triunfos y caídas. Esas personas que se han esforzado por hacerme una profesional.

AGRADECIMIENTO

Al C.P.C. Luis Gerardo Gómez Jacinto, a la C.P.C. Letty Huacchillo Pardo, al CPC. William Gutiérrez Chirinos y al MBA. Víctor Florez Córdova, por su colaboración, dedicación y ayuda incondicional que me brindaron en la elaboración del trabajo de investigación.

A mis padres Manuel y Cecilia, a mi hermana, a mi familia, a Roberto Melendez y amigos por su apoyo incondicional que me brindaron para poder lograr este trabajo de investigación, por mantenerme siempre de pie y darme paciencia en los momentos más difíciles.

A la Lic. Nélica Rodríguez, al CPC. Oswaldo Bustamante y a los diferentes profesores que me brindaron su apoyo para seguir adelante y alcanzar los objetivos por los que he trabajado.

A los artesanos de filigrana de plata de Catacaos por brindarme su tiempo para lograr esta investigación, a través de sus respuestas y sus vivencias.

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general determinar las causas por las que los artesanos de filigrana de Catacaos no exportan. Para realizar el estudio, se aplicó una encuesta a 196 artesanos de filigrana de plata del distrito de Catacaos. La hipótesis que se planteó para el estudio fue: Las causas por las que los artesanos de filigrana de Catacaos no exportan son el poco crecimiento de ventas, la falta de garantías para acceder a financiamiento y la baja capacidad de producción. Ante esto es necesario establecer estrategias conjuntas para levantar las limitaciones que tienen ellos y que este proceso avance con resultados positivos que los beneficien. Los resultados más importantes que se obtuvieron fueron la falta de artesanos asociados, no contar con un financiamiento de parte de las entidades bancarias, la poca organización para obtener capacidad de exportación. La mayor carencia es la falta de capital y no contar con bienes que los respalde ante una entidad bancaria. Por otro lado, la falta de conocimiento de los beneficios que se encuentran en el mercado exterior hace que los artesanos no se comprometan a asociarse y a tener metas claras para exportar.

ABSTRACT

This research aims to determine the causes why the filigree artisans from Catacaos do not export. For the study, a survey was applied to 196 filigree artisans from Catacaos district. The hypothesis for the study was raised: Filigree artisans from Catacaos do not export because: Little sales growth, lack of access to financing guarantees and low production capacity. It is necessary to establish joint strategies to lift their limitations and move this process forward with positive results that will benefit them. The most important results obtained were the lack of associated craftsmen, not having a financing from banks, poor organization for export capacity. The biggest shortcoming is the lack of capital and goods to back them up in front of a bank. Moreover, the lack of knowledge of the benefits found in the foreign market artisans makes no pledge to associate and have clear goals for export.

ÍNDICE GENERAL

Presentación	ii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
INTRODUCCIÓN	xiv

CAPÍTULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema	17
1.2. Formulación del problema	18
1.3. Justificación	18
1.4. Objetivos	20
1.4.1. General	
1.4.2. Específicos	
1.5. Limitaciones	20

CAPÍTULO II: MARCO REFERENCIAL

2.1. Antecedentes	22
2.2. Marco teórico	27
2.2.1. Teoría del comercio internacional	27
2.2.1.1. Definición de Comercio Internacional	27

2.2.1.2. Importancia del Comercio Internacional	40
2.2.1.3. Definición de Exportación	56
2.2.1.4. Importancia de Exportación	77
2.2.2. Teoría de la empresa	82
2.2.2.1. Definición de empresa	82
2.2.2.2. Importancia de empresa	91
2.2.2.3. Objetivos de empresa	97
2.2.2.4. Clasificación de empresa	104
2.3. Marco conceptual	117

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Hipótesis	119
3.2. Variables	120
3.2.1. Definición conceptual	120
3.2.2. Definición operacional	121
3.3. Metodología	122
3.3.1. Tipo de estudio	122
3.3.2. Diseño	122
3.4. Población, muestra y muestreo	122
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	123
3.6. Métodos de análisis de datos	124

CAPÍTULO IV: DIAGNÓSTICO DE LA PROBLEMÁTICA

4.1. Proceso de diseño, validación, confiabilidad y aplicación del instrumento	126
--	-----

4.2.	Caracterización de la muestra	127
4.3.	Análisis de las exportaciones de filigrana de plata	130
4.4.	Análisis del crecimiento de ventas	132
4.5.	Análisis de las garantías	137
4.6.	Análisis de la capacidad de producción	141

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1.	Descripción de resultados	150
5.2.	Contrastación de hipótesis	151
5.3.	Discusión de resultados	159

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1.	Conclusiones	165
6.2.	Recomendaciones	167

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	169
-----------------------------------	------------

ANEXOS	186
---------------	------------

Anexo I: Cuestionario sobre las Limitaciones en las exportaciones de filigrana en Catacaos

Anexo II: Constancia de la validación del instrumento- Juicio de expertos

Anexo III: Análisis de confiabilidad del instrumento

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 01: Esquema de las teorías del comercio internacional	39
Gráfico N° 02: Las exportaciones y su clasificación	76
Gráfico N° 03: La empresa y sus elementos	91
Gráfico N°04: La empresa y su clasificación	116

Gráfico N° 05: Caracterización de la muestra según el nivel de instrucción _____	128
Gráfico N° 06: Motivos por los que no exportan los artesanos de filigrana de plata de Catacaos _____	133
Gráfico N° 07: Utilización de la entidad CITE para realizar la exportación _____	134
Gráfico N° 08: La exhibición de joyas de filigrana en ferias o exposiciones internacionales _____	135
Gráfico N° 09: Los motivos del inicio de la actividad por parte de los artesanos de filigrana de Catacaos _____	136
Gráfico N° 10: La obtención de préstamos financieros anteriormente _____	138
Gráfico N° 11: El tiempo que realizan la actividad de joyería en filigrana _____	141
Gráfico N° 12: Los aspectos necesarios para el logro de las expectativas de producción de los artesanos de filigrana _____	142
Gráfico N° 13: Evaluación de la tecnología que utiliza el artesano en filigrana _____	143
Gráfico N° 14: La utilización de la entidad CITE para las labores de joyería en filigrana de plata _____	144
Gráfico N° 15: Veces de capacitaciones que el artesano de filigrana recibe de la entidad CITE cada año _____	145
Gráfico N° 16: Evaluación de la renovación de equipos o herramientas en cada centro laboral de los artesanos en filigrana de plata _____	146
Gráfico N° 17: Stock de gramos de plata en joyas de filigrana en los artesanos de Catacaos _____	151
Gráfico N° 18: Capacidad máxima de ventas mensuales de los artesanos de filigrana de Catacaos _____	152
Gráfico N° 19: Precio a vender el gramo de filigrana de plata en el mercado internacional _____	153

Gráfico N° 20: Garantías con las que cuentan los artesanos de filigrana de plata para acceder a un financiamiento _____	154
Gráfico N° 21: Los bienes propios del artesano de filigrana de Catacaos para acceder a un préstamo _____	155
Gráfico N° 22: Capacidad máxima de producción mensual de los artesanos de filigrana de Catacaos _____	156
Gráfico N° 23: Evaluación de la capacidad de producción de los artesanos de filigrana de plata de Catacaos, utilizándola al 100 % _____	157

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Definición operacional de las variables _____	121
Tabla N° 02: Técnicas, instrumentos, fuentes e informes _____	124
Tabla N° 03: Caracterización de la muestra según el sexo _____	127
Tabla N° 04: Caracterización de la muestra según la experiencia de exportación _____	129
Tabla N° 05: Análisis de las exportaciones según el artículo exportado _____	130
Tabla N° 06: Análisis de las exportaciones según las ventas anuales del departamento de Piura al exterior. _____	131
Tabla N° 07: El estado de las exportaciones actuales en los artesanos de filigrana de plata. _____	132
Tabla N° 08: El acceso de financiamiento para el crecimiento del negocio _____	137
Tabla N° 09: Análisis de las garantías según la permanencia de compromisos con entidades financieras, actualmente. _____	139
Tabla N° 10: La entidad financiera con la que trabajan los artesanos en filigrana _____	140
Tabla N° 11: Análisis estadístico de las causas que limitan las exportaciones en los artesanos de filigrana de Catacaos _____	147
Tabla N° 12: Pruebas de chi-cuadrado del crecimiento de ventas _____	161

Tabla N° 13: Pruebas de chi-cuadrado de la capacidad de producción_____ 161

Tabla N° 14: Prueba de chi-cuadrado de las garantías para acceder a un financiamiento-
_____ 162