



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**“LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS
DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA –LA VICTORIA, 2018”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORA:

KIATARY WENDY GARCILAZO SÁENZ

ASESOR:

MGTR. PERCY DAVID MALDONADO CUEVA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

MARKETING Y COMERCIO INTERNACIONAL

LIMA-PERÚ

2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
DICTAMEN DE SUSTENTACIÓN DE DESARROLLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
 N° 36- 2018/EP-NI-DPI

El presidente y los miembros del Jurado Evaluador designado con Resolución Directoral N° 149-2018-UCV- LN/EP-NI-DPI de la Escuela Profesional de Negocios Internacionales acuerdan:

PRIMERO:

- Aprobar por unanimidad ()
- Aprobar por mayoría ()
- Desaprobar ()

El Desarrollo de Proyecto de Tesis presentado por el (la) estudiante: GARCILAZO SAENZ KIATARY WENDY, denominado:

“LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA –LA VICTORIA, 2018”

SEGUNDO: Al culminar la sustentación, el (la) estudiante obtuvo el siguiente calificativo:

NÚMERO	LETRAS	CONDICION
16	DIECISEIS	APROBAR POR UNANIMIDAD

Presidente MAESTRO: GUERRA BENDEZU, CARLOS ANDRES



Firma

Secretario MAESTRO: BERTA HINOSTROZA, MIKE PAUL



Firma

Vocal MAESTRO: MALDONADO CUEVA, PERCY DAVID



Firma

Los Olivos, miércoles, 11 de Julio de 2018

Dedicatoria

Esta investigación está dedicada a Dios, segundo a mis Padres, Hermanos y a mi familia en general; quienes siempre me han aconsejado, guiado y apoyado en cada decisión a lo largo de toda mi carrera universitaria y de mi vida.

Agradecimiento

A Dios por guiarme y por ponerme en el camino indicado llenándome de bendiciones, a mis padres que me brindaron el apoyo que necesite para poder iniciar una carrera universitaria y que no descansaron en consejos para no perder de vista la meta.

Por último, dar las gracias a los profesores que me guiaron y apoyaron a lo largo de mi carrera y a las personas que estuvieron en todo este proceso conmigo y que al igual que mi familia creyeron en mí y tenían la seguridad de que iba llegar a la meta.

Declaratoria de autenticidad

Yo KIATARY WENDY GARCILAZO SÁENZ con DNI N° 76136007, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Negocios Internacionales, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

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 de la Universidad César Vallejo.

Lima, 11 julio del 2018

Kiatary Wendy Garcilazo Sáenz

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada “LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA –LA VICTORIA, 2018”; la misma que someto a vuestra consideración esperando cumpla satisfactoriamente todos los requisitos de aprobación del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

El capítulo I: Introducción, en el cual se presenta la realidad problemática en base a estudios previos y las teorías relacionadas al tema principal de investigación permitiendo formular el problema de investigación, la justificación y las hipótesis de los posibles resultados que me permitan tener los objetivos deseados.

Capítulo II: Marco metodológico, el diseño de la investigación aplicado fue de nivel descriptivo, diseño no experimental y longitudinal, se ha considerado dos variables de Operacionalización, la primera es Exportación y se ha desagregado en dos indicadores: Precio de exportación mundial, volumen de exportación mundial de los 5 principales países. La siguiente variable es la Producción nacional, que se divide en dos indicadores, Precio de producción nacional y el volumen de producción; de los 5 principales departamentos del Perú. En esta investigación no corresponde la distinción entre población y muestra porque los datos ya existen, y la validez se ha hecho a través de un juicio de expertos.

Capítulo III: Resultados, después de la información recolectada de diversas fuentes como páginas oficiales, libros y artículos de investigación, se analizó y se interpretó la información.

El Capítulo IV: Discusión, donde se contrastan las tesis, teorías empleadas en el presente trabajo de investigación con los resultados obtenidos.

El Capítulo V: Conclusiones, donde se mencionan las respuestas a las hipótesis específicas e hipótesis general.

Capítulo VI: Recomendaciones, lo cual es obtenido de la presente investigación, lo que será de gran utilidad para los interesados en el tema de exportación y producción del Café.

Capítulo VII: Referencias de acuerdo a las normas de la Asociación de Psicólogos Americanos (APA).

Finalmente, los anexos donde se indicará la matriz de consistencia, cuadros y reportes finales.

GARCILAZO SÁENZ KIATARY WENDY

ÍNDICE

Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
PRESENTACIÓN	vi
RESUMEN	xii
ABSTRACT	xiii
I. INTRODUCCIÓN	19
1.1 Realidad Problemática	19
1.2 Trabajos Previos	20
1.2.1 Nacionales	20
1.2.2 Internacionales	22
1.3 Teorías Relacionadas Al Tema	24
1.3.1 Gestión	24
A. Definiciones	24
B. Definición conceptual de la variable: Gestión del drawback	25
C. Definición operacional	25
1.3.2 Pymes exportadoras en el Perú	26
1.3.3 El emporio comercial Gamarra y sus empresas.	28
1.3.4 Drawback	30
A. Definiciones	30
B. El Drawback como beneficio para exportar	30
C. Objetivo del Drawback	31
D. Condiciones básicos para acogerse al régimen del Drawback	31
E. Los insumos en el drawback	32
F. Insumos nacionalizados como sustento para la solicitud del régimen	32
G. No podrán acogerse	32
H. Documentación necesaria para acogerse al régimen	33
I. Presentación de la documentación ante SUNAT	33
1.3.5 Drawback Web	34
A. Procedimiento para la restitución electrónica:	35
1.4 Formulación del problema	36

1.4.1	Problema General	36
1.4.2	Problemas específicos	36
1.5	Justificación	36
1.6	Objetivos	37
1.6.1	Objetivo General	37
1.6.2	Objetivos específicos	37
1.7	Hipótesis	37
1.7.1	Hipótesis General	37
1.7.2	Hipótesis específicas	37
II	METODO	38
2.1	Diseño de la investigación	38
2.1.1	Tipo de investigación	38
2.1.2	Nivel de investigación	38
2.1.3	Diseño:	38
2.1.4	Tiempo de la investigación:	39
2.2	Variables, Operacionalización	39
2.3	Población y Muestra	40
2.3.1	Población	40
2.3.2	Muestra	40
2.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	41
2.5	Validez y confiabilidad del instrumento	42
4.5	Aspectos éticos	42
III	RESULTADOS	42
3.1	Descripción de los resultados	42
IV	DISCUSIÓN	47
V	CONCLUSIONES	49
VI	RECOMENDACIONES	50
VII	Referencias	51
	ANEXOS	54
	Anexo 1: matriz de consistencia	55
	Anexo 2: cuestionario	56
	Anexo 3: validación	58
	Anexo 4: base de datos	64
	Anexo 5: Acta de aprobación de originalidad	71

INDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Empresas exportadoras formales, según su tamaño Perú: 2011 – 2012	27
Tabla 2: Empresas en Gamarra según segmento empresarial, 2016	29
Tabla 3: Operacionalización de la variable Gestión del drawback	39
Tabla 4: Niveles de la Variable gestión y sus dimensiones	41
Tabla 5: Validación de expertos	41
Tabla 6: Nivel de dificultad de la variable gestión del drawback	42
Tabla 7: Nivel de dificultad de la dimensión Aprendizaje del drawback	43
Tabla 8: Nivel de dificultad de la dimensión Procesos internos del drawback	44
Tabla 9: Nivel de dificultad de la dimensión Eficiencia del drawback	45

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1: Participación en las exportaciones por tamaño de empresa, 2014	27
Figura 2: Evolución de los establecimientos en Gamarra (valoración porcentual)	28
Figura 3: Empresas en Gamarra con actividades de comercio con el extranjero, 2016.	29
Figura 4: Nivel de dificultad de la variable gestión del drawback	42
Figura 5: Nivel de dificultad de la dimensión Aprendizaje del drawback	43
Figura 6: Nivel de dificultad de la dimensión Procesos internos del drawback	44
Figura 7: Nivel de dificultad de la dimensión Eficiencia del drawback	45

RESUMEN

En el presente estudio tiene como objetivo general determinar los factores que dificultan la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra.

La muestra consta de 69 pymes exportadoras del sector textil de Gamarra. La herramienta que se utilizó para el levante de datos es el cuestionario, en el cual se plasmaron 15 preguntas las cuales 5 son sobre la dimensión aprendizaje, las otras 5 sobre la dimensión procesos internos y por último los 5 restantes sobre la eficiencia del drawback. El cuestionario fue diseñado teniendo en cuenta la escala de Likert.

Entre los resultados se pudo observar que el 94,20% de los encuestados obtuvieron una dificultad media en la gestión del drawback en sus pymes exportadoras y mientras que el 5,80% de los encuestados presentan un nivel bajo en la gestión del drawback en sus pymes exportadoras, presentando dificultad en la gestión del drawback.

Con respecto a la dimensión de aprendizaje de la gestión del drawback el 60,87% de los encuestados obtuvieron un nivel medio de dificultad. El 28,99% de los encuestados obtuvo un nivel bajo en aprendizaje lo que refiere que este factor resulta ser una dificultad. Mientras el 10,14% obtuvo un nivel alto en la dimensión aprendizaje, por lo tanto, no hay dificultad en este factor.

Respecto a la dimensión de procesos internos de la gestión del drawback, el 73,91% de los encuestados obtuvo un nivel medio de dificultad. Con un 13,04% se obtuvieron un nivel alto en procesos internos, lo que se puede traducir como que el factor no resulta ser una dificultad en su gestión del régimen. Y con 13,04% hay estas pymes poseen dificultad en la gestión del drawback dentro de sus procesos internos obtuvieron nivel bajo.

En mención a la dimensión de eficiencia de la gestión del drawback el 76,81% de los encuestados obtuvieron una dificultad media en la eficiencia de la gestión del drawback en sus pymes exportadoras y por último se observó que tan solo un 23,19% de los encuestados no tienen dificultad con este factor.

Palabras clave: Gestión, drawback.

ABSTRACT

In the present study, its general objective is to determine the factors that make the management of Drawback difficult in the exporting SMEs of the textile sector in Gamarra.

The sample consists of 69 exporting SMEs from the Gamarra textile sector. The tool that was used for the data collection is the questionnaire, in which 15 questions were formulated, 5 of which are on the learning dimension, the other 5 on the internal processes dimension and finally the remaining 5 on the efficiency of the drawback. The questionnaire was designed taking into account the Likert scale.

Among the results it was observed that 94.20% of the respondents obtained an average difficulty in the management of the drawback in their exporting SMEs and while 5.80% of the respondents presented a low level in the management of the drawback in their exporting SMEs, presenting difficulty in the management of the drawback.

With respect to the learning dimension of drawback management, 60.87% of the respondents obtained an average level of difficulty. The 28.99% of the surveyed ones obtained a low level in learning what it talks about that this factor turns out to be a difficulty. While 10.14% obtained a high level in the learning dimension, therefore there is no difficulty in this factor.

Regarding the dimension of internal processes of the drawback management, 73.91% of the respondents obtained an average level of difficulty. With 13.04%, a high level was obtained in internal processes, which can be translated as that the factor does not turn out to be a difficulty in its management of the regime. And with 13.04% there are these SMEs have difficulty in the management of the drawback within their internal processes obtained low level.

In terms of the efficiency dimension of the drawback management, 76.81% of the respondents obtained an average difficulty in the efficiency of the drawback management in their exporting SMEs and finally it was observed that only 23.19% of the respondents have no difficulty with this factor

Keywords: Management, drawback.

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En el Perú, el Drawback empieza a aplicarse aproximadamente en el año 1968 durante el gobierno militar de Juan Velasco, esto se estableció mediante el decreto supremo (N°227-68-HC) en el cual se estableció la devolución de los impuestos de importación utilizados en la producción de mercancías de exportación.

En la actualidad nuestro país se encuentra en una etapa en la que está en búsqueda de cambios importantes y de modernización, en esto se encuentra inmerso la legislación aduanera y las operaciones aduaneras. Todos estos cambios a los que se apuntan tienen como finalidad un sistema facilitador dentro de los procesos del comercio internacional en el que se pueda motivar el intercambio del Perú con los demás países del mundo.

El panorama de la investigación surge de las Pymes exportadoras textiles que se encuentran ubicados en el emporio comercial de Gamarra – la Victoria, las cuales son fabricantes – exportadores que importan insumos o parte de ellos para la producción del bien final. Estas empresas están en la posibilidad de acogerse al régimen de restitución de derechos arancelarios como lo es el Drawback que, según la Ley general de aduanas del Perú, se le reconoce como la devolución total o parcial de los impuestos arancelarios a la hora de exportar, esto dado por la importación de bienes o insumos con anterioridad los cuales forman parte del producto exportado.

Este mecanismo de drawback se presenta como una herramienta de promoción a las exportaciones a la cual se puede acoger toda tipo de empresa, sin importar su rubro. Este régimen puede llegar a ser atractivo y motivador. Sin embargo, es un régimen muy poco difundido por SUNAT, algunos autores consideran que es una herramienta muy poco aprovechada por las PYMES como incentivo a sus exportaciones y a la internacionalización.

Las problemáticas generales a la que apunta mi investigación es acerca de los factores que dificultan la gestión del drawback en las pymes exportadoras del sector textil en gamarra – la victoria. Tras esta problemática se plantea la hipótesis de que estas pymes exportadoras del sector textil en gamarra presentan factores que dificultan significativamente la gestión del drawback, algunos motivos pueden ser el desconocimiento por parte de los directivos o dueños de las Pymes exportadoras del

sector textil de gamarra, desconocen de los beneficios y requisitos que son necesarios para poder acogerse al Drawback, ellos lo perciben como información compleja y especializada.

Otro punto puede ser que algunos dueños carecen de capacidad de gestión para acogerse al régimen, muchas de estas pymes exportadoras o potencialmente exportadoras tienen un nivel bajo de exportación, de modo que puede ser que no sean capaz de llegar al mínimo de los \$500,00 lo cual es un requisito para acogerse al régimen, pero muchos desconocen que los montos de las exportaciones seguidas puede ser acumulables y así se pueden acoger al drawback pudiendo solicitar la restitución de sus impuestos obteniendo un beneficio.

Algunas Pymes que exportan cuentan con dificultades cuando sus proveedores que importaron sus insumos no cuentan con la documentación ordenada o dicha información no es fidedigna por lo que podría traer sanciones de parte de la Sunat y por último se puede considerar que estas PYMES encuentran dificultades en planificar sus operaciones, al no contar con una estructura de los costos de exportación que abarquen los beneficios que brinde el drawback por consecuencia no podrán tener conocimiento de los beneficios reales de exportar utilizando este régimen aduanero.

1.2 Trabajos Previos

2.1.1 Nacionales

Benítez (2016) en su tesis el drawback como estrategia financiera en las exportaciones de textiles en el marco del tratado de libre comercio con los EE.UU. 2015 – 2016, en esta investigación se obtuvo el grado académico de maestra en contabilidad y finanzas con mención en dirección financiera en la Universidad San Martín de Porres. El principal objetivo de su investigación fue determinar el empleo del drawback como estrategia financiera y si influye en las exportaciones de textiles en el marco del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos 2015 – 2016. Utilizó el método descriptivo, estadístico y de análisis – síntesis, Para llevar a cabo la recolección de información o datos uso las entrevistas con preguntas abiertas y las encuestas con preguntas cerradas. para finalizar la autora concluyo que las empresas que exportan textiles deben tomar algunas estrategias financieras para generar un mejor provecho de los beneficios arancelarios que son obtenidos con la gestión del Drawback también precisó que los trámites que se llevan a cabo acerca de

documentación en relación con el acceso al drawback, incurre en el nivel de frecuencia anual de las exportaciones de textiles a los Estados Unidos y Se estableció que el nivel de competitividad de los productos, inciden de manera favorable en el plan de negocios de textiles que se exportan a los Estados Unidos.

Oyarse (2006) nos dice en su tesis el drawback como estímulo a las exportaciones y desarrollo del país, tesis que obtuvo el grado académico de Magister en Derecho en la Universidad San Martín de Porres. El autor plantea que el objetivo de esta investigación fue de analizar la manera en la que el drawback permite aumentar la producción exportadora en las empresas de lima. Su investigación fue de tipo post – fáctico de análisis lineal de naturaleza cuantitativo – cualitativo. En esta tesis se llega a la conclusión que el drawback como un régimen aduanero establece el compromiso del gobierno para reintegrar tributos con la finalidad de aumentar en magnitud exportaciones competitivas. También considera que se ha convertido en un incentivo importante que ha dado lugar a aumentar las exportaciones, considera que las sanciones con respecto al drawback han evolucionado de manera favorable desde que entró en vigencia debido a su naturaleza jurídica y la modernización aduanera en materia de fiscalización, han permitido que haya una disminución en las probabilidades del acogimiento indebido. Y, por último, nos dice que hay dos formas o sistemas para llevar a cabo la devolución de los beneficios de este régimen. El primero es el drawback propiamente dicho o sistema calculado, el cual consiste en la devolución de los mismos impuestos que se percibieron por la importación. Y dice que el segundo sistema se trata del sistema simplificado en el cual se determina el reintegro en base a un monto fijo en base al valor FOB de la exportación, lo cual se devolverá como beneficio.

Velarde, Rojas, Rojas, Taza y Esperanza (2016), expresan en su tesis incidencia de la reducción de la tasa del drawback en la competitividad del sector exportador de prendas de vestir durante el 2011 al 2015, investigación en la cual obtuvieron el título de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Estos autores definieron su objetivo general de su tesis en conocer la incidencia de la disminución de la tasa del Drawback en la competitividad del sector exportador de prendas de vestir durante el periodo 2011 - 2015, Esta es una investigación de tipo científica cualitativa, descriptiva, observacional, no experimental. Posee diseño a la teoría fundamentada y como

herramientas de recolección de datos se utilizó las entrevistas de profundidad. En esta tesis los autores concluyeron que el número empresas que enviaban sus solicitudes de Drawback ha disminuido de manera coincidente con la disminución progresiva que se ha estado dando de la tasa porcentual del Drawback, también hacen mención que el impacto positivo de las solicitudes electrónicas no ha sido aprovechado por las Pymes, esto debido a la poca capacidad de gestión de estas para su uso. En sus conclusiones también expreso que la disminución progresiva de la tasa del Drawback que se estuvo dando ha sido una medida poco acertada ya que se ha implementado en una coyuntura adversa, uno de los sectores más afectados es el sector exportador de prendas de vestir y que el régimen de restitución de derechos arancelarios - Drawback no se debe eliminar para que la Pymes utilicen este beneficio tributario como incentivo para las exportaciones.

2.1.2 Internacionales

Escobar (2011) en su ensayo científico titulado el análisis de alternativas de políticas de fomento a las exportaciones, a fin de plantear medidas para la sustitución del drawback en el salvador, el cual obtuvo el grado académico de Maestra en Negocios Internacionales en la Universidad Dr. José Matías Delgado. El autor nos dice que el objetivo fue Analizar las propuestas de planes de incentivos a las exportaciones en El Salvador, a fin de identificar si los elementos de la Estrategia Integral de Fomento a la Producción, son acorde a los lineamientos de la OMC y son instrumentos que impulsen al sector exportador. Menciona que fue una investigación explicativa – no experimental, Por lo que el autor concluyo que las exportaciones son parte importante de la economía salvadoreña, a pesar de esto se tiene muy lejos superar la brecha existente con las importaciones y se continúa teniendo una balanza comercial negativa. Y también se concluyó que, a pesar de la anulación de la Ley de Reactivación de las Exportaciones en el mes de diciembre del 2010, las exportaciones no tradicionales fuera de Centroamérica han tenido crecimiento en los primeros cuatro meses del 2011 de 60% en volumen y 22% en valores, a un mejor ritmo que las exportaciones no tradicionales totales, que lo hicieron en un 33% y 18% respectivamente. Por Ultimo el autor nos menciona que en El Salvador existen instituciones tanto públicas como privadas de apoyo al sector exportador, las que a su vez cuentan con programas que pueden ser útiles para el impulso de este rubro.

Medrano, Meléndez, Padilla y Soriano (2007) en su tesis titulada análisis del desempeño de las pymes exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género, con la cual obtuvieron el grado de licenciado(a) en economía en la Universidad de centroamericana “José Simeón cañas” – El Salvador. los autores nos dicen que el objetivo aborda el análisis del desarrollo de las PYMES exportadoras no agrícolas en el sector industrial en el área metropolitana del San Salvador, se analiza las realidades en general que se enfrentan éstas viéndolo de una perspectiva de género tiene como naturaleza ser descriptiva – cualitativa y para finalizar su investigación los autores concluyen que la importancia de las Pymes salvadoreñas radica en su contribución a la economía nacional, ya que es una fuente generadora de empleos y motor de crecimiento económico, consecuentemente ayudan a disminuir el déficit comercial que enfrenta el país. Las Pymes exportadoras muestran potencial de desarrollo, ya que sus propietarios poseen característica de personas emprendedoras. Sin embargo, no cuentan con la suficiente innovación por lo que muchas de las herramientas que necesitan no están al alcance de su economía y se hace mención que una gran proporción de la producción de la mayoría de las Pymes que exporta, abastece la demanda local. Esto evidencia su poca diversificación de los mercados destino y el poco aprovechamiento de mayor acceso a éstos, derivado de la firma de los diferentes TLC.

Expresa Barzola y Quiñónez (2016) en su tesis titulada propuesta de recuperación del drawback de la empresa Firesky S.A. para mantener y fomentar la exportación de banano en el período 2015, con esta investigación optaron para el Título de Ingeniero en Tributación y Finanzas en la Universidad de Guayaquil – Ecuador. Estos autores nos dicen que tiene como objetivo establecer las incidencias que generan en la liquidez de la empresa, si no se aplicara el sistema de incentivos drawback en las exportaciones, caso FIRESKY S. A. Es un estudio descriptivo, con enfoque cualitativa-cuantitativo, también es explicativa, exploratoria y transformadora, los autores concluyeron que el drawback tuvo incidencia positiva en la liquidez de la empresa FIRESKY S. A., en la cual observo un incremento de 0,05 puntos con la recuperación obtenida hasta marzo del 2015. También observó que, si bien es cierto su aplicación por parte de la autoridad tributaria aduanera, tuvo como propósito beneficiar al sector exportador bananero para que pueda mantener precios competitivos en el mercado internacional, también se apreció que estos incentivos se

paralizaron a partir de abril del 2015 por falta de liquidez en el organismo estatal. Los autores también concluyeron que son las demoras en los tiempos referentes a los procesos administrativos que son necesarios para el acogimiento del drawback, en el caso de Firesky S. A., inicialmente no se conocían todos los requisitos solicitados por la administración tributaria aduanera, en gran medida por falta de información por parte del organismo estatal y por falta de orientación.

1.3 Teorías Relacionadas Al Tema

1.3.1 Gestión

A. Definiciones

Sánchez (2014) refiere que “Gestionar consiste en asignar recursos, coordinar y controlar tanto los recursos como los procesos para lograr el/los objetivos/s para el/los que se crea la organización, y redefinir dichos objetivos y procesos” (p. 145)

Blas (2014) nos dice que son guías que orientan la acción, previsión, visualización, se emplean los recursos y esfuerzos a los objetivos que se desean obtener. Se considera como la secuencia de actividades que se tiene que realizar para alcanzar objetivos, teniendo en cuenta del tiempo requerido para efectuar cada una de sus procesos y todos los eventos que intervienen en su consecución. (p.115)

También menciona Sánchez (2014) que una buena gestión consiste básicamente de mejoras y ahorros, a lo cual necesita de encontrar los errores o fallas dentro de los procesos, buscando la forma de darle una solución. (p.144)

Pérez (2010) dice que “los conceptos y las técnicas de gestión están en constante evolución y son aplicables por igual en las grandes y en las pequeñas empresas. La única diferencia está en las herramientas utilizadas para lleva al día a día esos conceptos” (p.14)

Tras lo expresado por los autores también se puede considerar la gestión como el conjunto de trámites que se realizan para llevar a cabo la solución de un asunto o fallas dentro del proceso, para concretar un proyecto en la cual también hace referencia a la administración y organización con el fin de obtener los resultados propuestos

B. Definición conceptual de la variable: Gestión del drawback

Villagra (2016), expresa que el indicador tiene como función medir o cuantificar el resultado respecto al cumplimiento de un objetivo o una meta específica, estos indicadores pueden estar en escala numérica o porcentual y al mismo tiempo deben ser representativos y fáciles de medir. (p.27)

Sánchez (2014) nos dice que la Gestión tiene una serie de variables que se pueden enseñar y que son de importancia cuando hay problemas, como lo es en la planificación de control. Sin embargo, estas variables no son evidentes por lo que se requiere de la observación y el análisis, lo cual estará basado en conceptos y experiencia. (p.145)

Uribe y Reinoso (2014), definen que un indicador de gestión es una unidad de medida gerencial que da la oportunidad de evaluar el cumplimiento de acciones de una empresa para alcanzar sus metas, objetivos, responsabilidades con los grupos de referencia como lo son los clientes y los proveedores. Esto es de mucha importancia para la gerencia moderna porque tiene función de herramienta de evaluación de procesos y resultados. (p. 13)

C. Definición operacional

Luego de tener una idea clara sobre la gestión, en base a lo expresado por Uribe y Reinoso (2014) Las dimensiones con las cuales se trabajará en esta investigación son:

- **Dimensión 1: Aprendizaje**

Se basa en el análisis de la estructura que la organización debe desarrollar para brindar mejoras y crecimiento a largo plazo, esto con cimientos en capacidades intelectuales, experiencias y habilidades personales, como lo es el uso de la tecnología de apoyo y el uso efectivo de las fuentes de información. (p.43)

- **Dimensión 2: Procesos internos**

Los procesos claves van a contribuir a la satisfacción de las expectativas de creación de valor, acortando tiempos y otorgando rendimiento financiero, esto funciona a partir de la retroalimentación del ciclo de control, identificando procesos nuevos y mejorando procesos actuales. (p.43)

- Dimensión 3: Eficiencia

Hace referencia al logro de los resultados, a ejecutar las tareas obteniendo resultados óptimos, indica el nivel de cumplimiento de los objetivos según lo planificado, ya sea en un manejo y control de materiales, personas o dinero. (p.41)

1.3.2 Pymes exportadoras en el Perú

Aspilcueta (1999) expresa que las pymes en el Perú se enfrentan a muchas limitaciones que son asociadas a las políticas tributarias que existen, las cuales no favorecen al sector de exportación, por las restricciones de crédito, financiamiento, falta de inversión en tecnología moderna y una escasa oferta en los servicios de capacitación. Aunque el gobierno establece algunas iniciativas, se muestra como una deficiencia la falta de promoción al sector exportador no tradicional, en la cual se deben plantear estrategias de mayor alcance porque resulta ser una limitación de gran magnitud para las empresas del sector textil en general y las pymes en particular. (p.3)

También nos cuenta Aspilcueta (1999) que el sector textil es una de las industrias más importantes en el Perú por su repercusión en la economía del país. En los últimos años este sector ha mostrado un incremento notable en las exportaciones llegando a establecerse como el principal producto no tradicional que exporta el Perú, siendo también una fuente de empleo ocupando más de 180,000 trabajadores. Las pymes están participando cada vez más en las exportaciones del sector, resaltando también que estas pymes son parte importante del eslabón de estrategias de articulación y cooperación entre las empresas del sector textil. (p.13)

El Ministerio de producción (2012), las empresas exportadoras aumentaron en 2.9%, ese incremento se originó en un aumento de 8.0% de la pequeña empresa y 7,5% de la mediana empresa, por otro lado, se muestra que la microempresa disminuyó en 1.2%. La participación total de las mypymes formales fue 0.44%. (p.50)

Tabla 1: Empresas exportadoras formales, según su tamaño Perú: 2011 – 2012

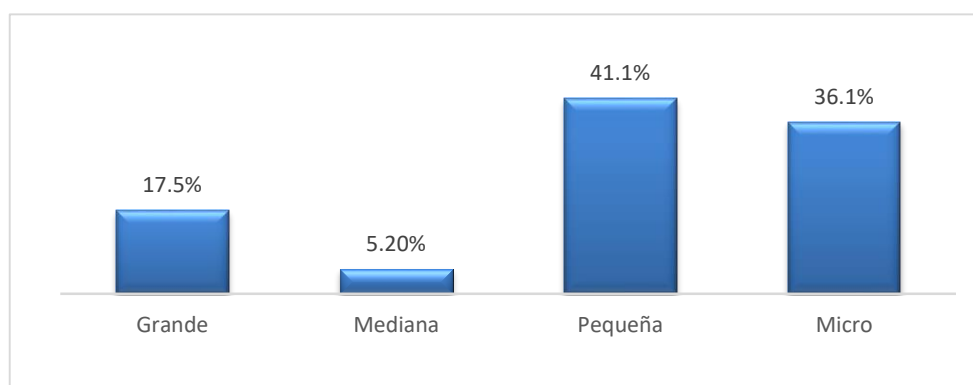
Tamaño empresarial	2011		2012		Var. % 2012-11
	Núm. de empresas	%	Núm. de empresas	%	
Microempresa	2,838	37,5	2,805	36,0	-1,2
Pequeña empresa	2,599	34,3	2,806	36,0	8,0
Mediana empresa	268	3,5	288	3,7	7,5
Gran empresa	1,864	24,6	1,893	24,3	1,6
total	7,569	100,0	7,792	100,0	2,0

Fuente: Ministerio de producción (2012) Mypyme.

Según el Ministerio de Producción (2017) basado en los datos del 2015 nos expresa que las Mypes representan el 77.2% del total de empresas exportadoras en el 2014, aportan el 27% del PBI nacional en el 2014 y generaron US\$ 0.5 mil millones de divisas para el país. Lo que significa que representa 1.8% del valor exportado a nivel nacional exportado a nivel nacional. Estas pequeñas y medianas empresas están intentando ingresar a nuevos mercados, sin embargo, necesitan mejorar en aspectos de competitividad y en ofrecer productos con valor agregado. (p.102)

También nos menciona el Ministerio de producción (2017) que en el año 2014 se hay 8,269 empresas exportadoras en el Perú (p.103)

Figura 1: Participación en las exportaciones por tamaño de empresa, 2014



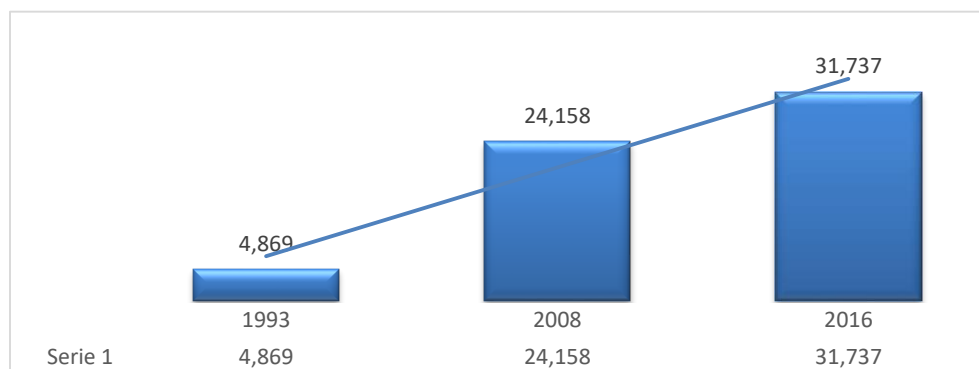
Fuente: encuesta nacional de empresas, 2015 – Sunat. Elaboración: propia

1.3.3 El emporio comercial Gamarra y sus empresas.

Según INEI (2016) cuenta que cuando unos jóvenes empresarios de provincia llegaron a Lima y apostaron a invertir en el Jr. Prolongación Gamarra en el distrito de la Victoria, donde tomaron la decisión de construir pequeñas galerías comerciales. En esos años Gamarra era una mezcla de casas, restaurantes pequeños, hostales, bares y algo de prostitución. Ellos asumieron el riesgo sabiendo que el movimiento comercial se daba a unas cuadras por el mercado mayorista la Parada al otro lado de la Avenida Aviación. En esta época los inicios no fueron sencillos en el sentido del alquiler de las galerías ya que potenciales clientes no tenían dinero y en su mayoría eran ambulantes, estos alquilaban los puestos y cuando lo ocupaban y trabajaban obteniendo ganancias recién pagaban el alquiler, esa era la forma de animar y convencer a los primeros inquilinos. (p.10)

A continuación, se muestra una gráfica de la evolución que se mostró en el aumento de establecimientos en Gamarra entre los años de 1993, 2008 y 2016.

Figura 2: Evolución de los establecimientos en Gamarra (valoración porcentual)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos 2016, IV Censo Nacional Económico 2008 y III Censo Nacional Económico 1993-94.

Elaboración propia.

Según el INEI (2017) en el año 2016 se encontró que 27 mil 280 empresas realizaban sus actividades económicas en Gamarra, 25 mil 497 son micro empresas que son el 93.5% de todas las empresas en este emporio comercial. 1,642 son pequeñas empresas en Gamarra lo cual es 6.0% del total de las empresas que se ubican aquí. Y por último el 0,5% lo ocupan las medianas y grandes empresas que serían 141. (p.15)

Tabla 2: Empresas en Gamarra según segmento empresarial, 2016

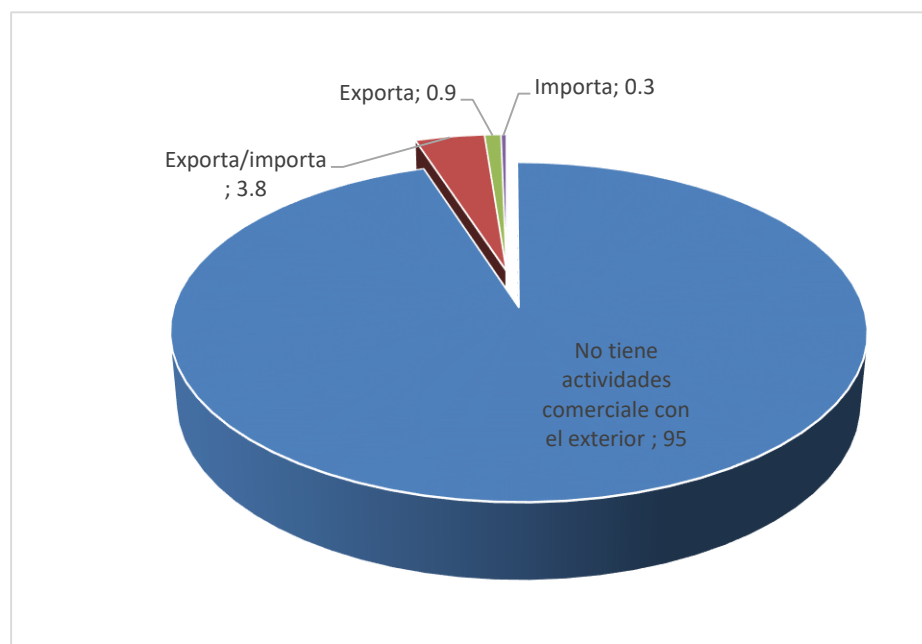
Segmento empresarial	Total	%
Microempresa	25,280	93,5
Pequeña empresa	1,642	6,0
Mediana y gran empresa	141	0,5
Total	27,280	100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática Directorio Central de Empresas y Establecimientos 2016, IV Censo Nacional Económico 2008 y III Censo Nacional Económico 1993-94.

Elaboración propia.

El Instituto nacional de estadística e informática (2017), nos muestra que en el año 2016 solo el 5,0% de las empresas de Gamarra han tenido transacciones con otros países a través de las exportaciones o importaciones. El 3.8% de estas empresas son importadoras/ exportadoras, 0.9% son únicamente importadores y el 0,3% son exportadores. (p.16)

Figura 3: Empresas en Gamarra que tienen actividades de comercio con el extranjero, 2016.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

1.3.4 Drawback

A. Definiciones

Gonzales (2013) nos dice que el drawback se inicia con la importación para el consumo de insumos o materias primas para ser utilizadas en la producción de mercancías que serán destinadas a la exportación, cumpliendo con cancelar los derechos e impuestos aduaneros correspondientes de conformidad al establecido en el procedimiento de importación. (p.28)

Según Hinkelman (2011) refiere que es el “reintegro o reembolso de todos o de una parte de los aranceles aduanales, o de los impuestos nacionales pagados por importar mercancías que se someten a un proceso para convertirlas en artículos diferentes que se vuelven a exportar” (p.275)

Coll (2013) nos dice que el drawback es un régimen de perfeccionamiento activo que puede importar mercancías con excepción de los derechos de importación o de cualquier otro gravamen y sin afectación de las medidas de políticas comercial, a menos que sea prohibición expresa para destinarlas a la transformación, también se debe cumplir los requisitos técnicos de esta operación o efectuar manipulaciones usuales previstas legalmente. (p.113)

Tras lo expresado por las fuentes una definición acertada del drawback es la de un régimen aduanero que brinda la devolución de los impuestos pagados tras realizar la importación de insumos o materias primas que son utilizados en la fabricación o elaboración de productos terminados con fin de ser comercializados en países extranjeros (exportación).

B. El Drawback como beneficio para exportar

Gonzales (2013) dice que en la normatividad aduanera peruana existen beneficios tributarios a los que pueden acogerse los empresarios y sin duda alguna resulta ser el más atractivo es por todas las ventajas que ofrece. Este régimen se encuentra contemplado por la Ley General de Aduanas y aprobado por el Decreto legislativo N.1053, en sus artículos 82° y 83°. (p. 33)

En la actualidad en el Perú se devuelve el 4% del valor FOB de sus importaciones de insumos al exportador como incentivo a sus exportaciones, Como se puede apreciar en el artículo 82° Aduanas no solo busca incentivar al exportador que utiliza en la producción de la mercancía exportada algún insumo,

pieza o materia prima importada; sino que además considera que busca ser justo en el sentido de devolver los impuestos cancelados en el proceso de importación de estos, los cuales no se quedarán en el país por formar parte del producto exportado.

C. Objetivo del Drawback

Hinkelman (2011) nos dice que el propósito del drawback es permitir a los fabricantes nacionales puedan competir en mercados extranjeros sin tener que aumentar sus costos y sus precios de ventas, con un impuesto a la importación temporal de materias primas o mercancías que emplea para fabricar productos para la exportación (p. 275)

En otras palabras, el drawback es un incentivo a los exportadores con el que se quiere evitar que se incrementen sus costos y precios finales de comercialización, para que así no afecte en la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional.

D. Condiciones o requisitos básicos para acogerse al régimen del Drawback

Flores e Hidalgo (2009) expresan que la primera condición es que se produzca o fabriquen de manera directa los bienes que exportan en el país de origen (productor-exportador) y producción por encargo con insumos importados (tercerización). Y segundo que los productos importados deben ser insumos, productos intermedios, pieza, materias primas o partes con las cuales se elaboraran productos finales para la exportación. (p. 42)

Según Gonzales (2013) expresa que la restitución procederá siempre que la DAM de exportación definitiva exprese la voluntad de querer acogerse al régimen, el producto de exportación no cuente con la lista de partidas arancelarias excluidas, esta solicitud debe ser presentada en un plazo máximo de 180 días hábiles esto a partir de la fecha de embarque establecida en la DAM, los insumos deberán ser importados con 36 meses de anticipo antes de la exportación definitiva, el valor CIF de la importación de los insumos que forman parte de la elaboración final del producto, el cual no debe superar el 50% del valor FOB del producto final que será para exportación y por último se debe tener en cuenta que las exportaciones definitivas no deben superar los veinte millones de dólares dentro del año calendario.(p.36)

E. Los insumos en el drawback

Gonzales (2013) define los insumos o materias primas son elementos que son necesarias y forman parte para la elaboración de un bien final el cual se comercializara ya sea en el mercado nacional o internacional. Se consideran como materias primas a los que intervienen directamente en la manufactura o aquellos que sirven para conservar el producto como los envases, etiquetas, hilos, etc. (p.34)

F. Insumos nacionalizados que pueden servir como sustento para la solicitud del régimen.

Según Gonzales (2013) nos dice que hay tres maneras de que los insumos nacionalizados sirvan de sustento para acogerse al régimen (p.35), son los siguientes.

- Insumos o materias primas importadas directamente por el beneficiario (exportador)
- Insumos adquiridos por importadores dentro del país (proveedores locales)
- Mercancías fabricadas con materias primas importadas por terceros (bienes intermedios o productos)

G. No podrán acogerse

Gonzales (2013) también menciona que no se podrán acoger aquellos insumos que hayan sido nacionalizados bajo un régimen de reposición de mercancías con franquicia arancelaria, Tampoco los insumos nacionalizados con exoneraciones arancelarias, preferencia arancelaria o franquicia aduanera. Los insumos nacionalizados con una tasa arancelaria cero y si es un solo insumo importado tampoco se podrá solicitar el acogimiento al régimen. Tampoco se puede solicitar el acogimiento a la restitución por la importación y uso de combustibles o de otra fuente de energía con fin de utilización en el producto final, así también no se podrán acoger los repuestos y útiles de recambio que se consuman o empleen para obtener dicho producto. (p.35)

H. Documentación necesaria para acogerse al régimen

- DAM de importación: Gonzales (2013) dice que es uno de los documentos principales, el cual sirve como sustento del pago realizado por los derechos arancelarios de los insumos importados que se busca restituir (p.41)
- DAM de Exportación: Gonzales (2013) nos dice que este documento es el que informa a aduanas el valor FOB de la DAM o DUA, este valor FOB es el monto base de la restitución que se está solicitando de acuerdo al porcentaje vigente (p.42)
- Solicitud de restitución: Según Gonzales (2013) esta solicitud debe ser presentada en un máximo de 180 días hábiles, en la fecha que es consignada en la DAM de exportación definitiva regularizada con código 41 (p.43)
- Modelo de carta poder: Gonzales (2013) menciona que este documento es presentado a la persona responsable de las notas de crédito o los cheques a nombre de la persona natural o jurídica que será beneficiada (p.45)
- Cuadro de insumo producto: Gonzales (2013) expresa que este cuadro tiene como función precisar la cantidad de insumos que se utilizaron en la producción del bien final, siendo esta la única manera de demostrarlo ante aduanas (p.46)

I. Presentación de la documentación ante SUNAT

Vía documentaria presencial: Proceso en el cual se tenía que asistir presencialmente a la SUNAT para llevar a cabo el procedimiento documentario, esto conllevaba demoras y pérdidas de tiempo en procesos innecesarios que posteriormente se pueden realizar desde la comodidad de los hogares u oficinas ya que se simplificó este proceso, haciéndolo más factible. Gonzales (2013) expresa que en los documentos que se presentan se desprende en todo momento el nombre de la persona que manifiesta su voluntad de acogerse al régimen del Drawback y que en caso de que algún documento presente un error, la administración aduanera procederá de oficio a la rectificación. (p.78)

1.3.5 Drawback Web

Según la intendencia nacional de información de sistemas (2014) este nuevo instrumento denominado Drawback Web fue aprobado en la Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 118- 2014/SUNAT/300000 en la cual se estableció el Procedimiento General de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios INTA-PG-07 (versión 4). La cual permite que los exportadores transmitan solicitudes electrónicas desde el Portal de la SUNAT.

El objetivo de esta herramienta es automatizar la atención de las solicitudes de restitución de derechos arancelarios que presentan los productores – exportadores ante SUNAT, en esta plataforma se permite las consultas de los trámites realizados, así como la atención del especialista encargado de atender las solicitudes presentadas.

La intendencia nacional de información de sistemas (2014) Menciona que existe un manual de fácil entendimiento específicamente para que el usuario pueda hacer el uso adecuado del Drawback Web, a través de esta implementación se puede gestionar el registro, la numeración, determinación del tipo de aprobación, evaluación de las necesidades de fiscalización, notificaciones, verificación de dudas, rectificación, subsanación y los resultados de las evaluaciones.

Las solicitudes electrónicas tienen carácter de Declaración Jurada, debido a que el beneficiario declara entre otros aspectos:

- No haber hecho uso de mecanismos aduaneros suspensivos o de exoneración de aranceles o de franquicias aduaneras especiales.
- Las solicitudes deben ser transmitidas por montos iguales o superiores a quinientos dólares de los Estados Unidos de América (USD 500). En el caso de montos menores se acumularán hasta alcanzar y/o superar el mínimo antes mencionado.

El beneficiario para poder acogerse a la restitución debe cumplir lo siguiente:

- Estar inscrito en el RUC y no tener la condición de “No habido”.
- Contar con la clave SOL
- Contar con una cuenta corriente o de ahorro en el sistema financiero

nacional vigente en moneda nacional que la haya registrado con el número de su Código de Cuenta Interbancaria (CCI) en el Portal del Operador de la página Web de la SUNAT.

El proceso de restitución exige cierta documentación que debe cumplirse de forma obligatoria, los cuales se remiten de manera electrónica en copias digitalizadas.

Si los insumos importados son adquiridos a proveedores locales, para acogerse a la restitución, se requiere:

- Factura que acredite la compra del insumo o mercancía.
- Declaración Jurada del proveedor local de no haber hecho uso de mecanismos aduaneros suspensivos o de exoneración de aranceles o de franquicias aduaneras especiales.
- Proceso productivo del bien exportado encargado a terceros, para acogerse a la restitución se requiere presentar la factura que acredite el servicio prestado.

A. Procedimiento para la restitución electrónica:

- El beneficiario ingresa a la opción Sistema de Despacho Aduanero del portal Web de la SUNAT y con su clave SOL registra la solicitud de restitución de derechos utilizando los formatos electrónicos.
- El sistema valida los datos de la información registrada, de ser conforme genera el número de la solicitud de restitución de derechos, determinando la selección a revisión documentaria o aprobación automática, la información es notificada a través del Buzón SOL del beneficiario.
- De no ser conforme la información registrada, el sistema muestra en línea las inconsistencias mediante las alertas respectivas y la solicitud de restitución de derechos es guardada automáticamente en la bandeja “Solicitudes Pendientes de Numerar”.
- Cuando la solicitud es aprobada, la SUNAT autoriza al Banco de la Nación a abonar en la cuenta bancaria del beneficiario o emite y entrega el cheque no negociable dentro del plazo de cinco (5) días hábiles computado a partir del día siguiente de la fecha de la numeración de la solicitud.

1.4 Formulación del problema

1.4.1 Problema General

¿Cómo dificulta los factores de la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?

1.4.2 Problemas específicos

1. ¿Cómo el factor Aprendizaje dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?
2. ¿Cómo el factor de procesos internos dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?
3. ¿Cómo el factor eficiencia dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?

1.5 Justificación

Justificación práctica: Esta investigación se realiza porque se busca determinar los factores que dificultan la gestión de las Pymes exportadoras del sector textil especialmente a las pymes ubicadas en gamarra, como una forma de aportar un análisis claro y realista de la situación actual para todas estas pymes que necesitan continuar desarrollándose.

Justificación teórica: La presente investigación propone aportar conocimiento sobre la gestión del régimen de restitución arancelaria “Drawback” en las Pymes exportadoras del sector textil de Gamarra – La victoria. Los resultados de esta investigación podrán ser ayuda como material de información y conocimiento en ciencias empresariales en beneficio de las Pymes exportadoras de Gamarra.

Justificación Metodológica: Este tipo de investigación descriptivo nos permitirá puntualizar en los factores que estén dificultando la gestión del drawback, pasando así por la indagación científica la cual podrá ser validada para que posteriormente pueda ser utilizada como una fuente confiable en el tema.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar los factores que dificultan la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018.

1.6.2 Objetivos específicos

1. Determinar como el factor Aprendizaje dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018
2. Determinar como el factor de procesos internos dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018
3. Determinar como el factor eficiencia dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018

1.7 Hipótesis

1.7.1 Hipótesis General

La gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra presenta factores que dificultan significativamente.

1.7.2 Hipótesis específicas

1. El factor Aprendizaje dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018.
2. El factor de procesos internos dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018
3. El factor eficiencia dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018

II METODO

2.1 Diseño de la investigación

2.1.1 Tipo de investigación

Esta investigación tiene enfoque cuantitativo. Por lo que pretende plantear alternativas en base a magnitudes numéricas y de métodos de investigación como las encuestas que den resultados descriptivos y que puedan ser generalizados.

Gómez (2006) expresa que en el enfoque cualitativo confía en la medición numérica, el conteo y la utilización de la estadística para tratar de plantear con exactitud patrones dentro de una población. Este enfoque se utiliza la recolección y el análisis de datos para poder responder preguntas de investigación y poder probar la hipótesis planteada con anterioridad. (p.60)

2.1.2 Nivel de investigación

Este trabajo de investigación es de nivel descriptivo y se caracteriza por limitarse a describir los hechos como tal cual son observados, evitando tener cualquier tipo de interacción con la realidad o con los sujetos en estudio.

Según lo expresado por Hernández, Fernández y Baptista. (2010), es descriptivo por usar acciones para la descripción de fenómenos que se están siendo observados, identificando las diferentes áreas o dimensiones del problema. (p.80)

Mientras Jiménez (1998), menciona que los estudios descriptivos es la base de los conocimientos más sólido en comparación que los exploratorios. Y es por eso que en estos casos el problema científico plantado alcanza un cierto nivel de claridad pero que es necesario más información para llegar al esclarecimiento. (p.22)

2.1.3 Diseño:

Esta investigación posee un diseño no experimental, en el que no se

experimentara ni intervendrá acciones hacia los participantes o los sujetos que serán estudiados, básicamente se limitara a observar y a describir.

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), nos dicen que esta investigación no experimental es únicamente observar los fenómenos o hechos tal cual ocurren en base a su contexto natural para que luego se proceda a ser analizado, En esta investigación resulta imposible manipular las variables, los ambiente son observados en su ambiente natural, en su realidad. (p.149)

2.1.4 Tiempo de la investigación:

Será una investigación transversal por que será estudiado en un tiempo determinado.

2.2 Variables, Operacionalización

Tabla 3: Operacionalización de la variable Gestión del drawback

Variable	Dimensión	Indicadores	Ítems	Escala Y Valores	Niveles Y Rangos
Gestión del drawback	Aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Participación del estado • Interés de los empresarios • Fuentes de información 	5	(5) Siempre (4) Casi siempre (3) A veces (2) Casi Nunca (1) Nunca	Bajo 5 – 11 Medio12 – 17 Alto 18 – 25
	Procesos internos	<ul style="list-style-type: none"> • Control documentario • Establecimiento de un plan administrativo • Utilización de plataformas digitales 	5		Bajo 5 – 11 Medio12 – 17 Alto 18 - 25
	Eficiencia	<ul style="list-style-type: none"> • Ahorro de Tiempo • facilidad y conocimiento para el manejo de la plataforma 	5		Bajo 5 – 11 Medio12 – 17 Alto 18 – 25

Elaboración: propia

2.3 Población y Muestra

2.3.1 Población

La población a trabajar son las empresas exportador que se encuentran ubicadas en el emporio comercial de Gamarra.

INEI (2017) mostró que en el año 2016 se encontraban 27,280 empresas en gamarra, sin embargo, solo el 0.3% exporta y el 3.8% importa y exporta. (pag.16)

Por lo tanto, el 4.1% del total de las empresas de Gamarra, son 1,118 empresas que conforman la población del presente estudio.

2.3.2 Muestra

Para hallar la muestra requerida se procede a realizar la fórmula para población finita o conocida.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

- N = Total de la población

- $Z_{\alpha} = 1.96$ de coeficiencia (la seguridad es del 95%)

<i>Niveles</i>	<i>Gestión del drawback</i>	<i>Aprendizaje</i>	<i>Procesos internos</i>	<i>Eficiencia</i>
----------------	-----------------------------	--------------------	--------------------------	-------------------

- $p =$ proporción esperada (5% = 0.05)
- $q = 1 - p$ (1-0.05 = 0.95)
- $d =$ precisión (5%)

$$n = \frac{1,118 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.05^2 * (1,118 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95} = 68,57$$

Por lo tanto, la muestra es de 69 empresas exportadoras de Gamarra, en las cuales se aplica el muestreo aleatorio.

2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

La técnica a utilizar en esta investigación es la encuesta y el instrumento para levantar información se realiza través del cuestionario.

Este cuestionario se elaboró de acuerdo a la escala de Likert, por ser una escala más completa para la investigación, este cuestionario consta de 15 preguntas, teniendo en cuenta que cada 5 preguntas están basadas en las 3 dimensiones planteadas a fin de obtener información acerca de la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en gamarra – La Victoria, 2018. Serán dirigidas a los dueños de las Pymes exportadoras o encargados del área de comercio exterior.

Las 15 preguntas tienen respuestas objetivas con valoración, las cuales son: Nunca = 1, Casi Nunca = 2, A veces = 3, Casi siempre = 4, Siempre = 5

Tabla 4: Niveles de la Variable gestión y sus dimensiones.

Bajo	15 -35	5 – 11	5 – 11	5 – 11
Medio	36 – 56	12 – 17	12 – 17	12 – 17
Alto	57 - 75	18 – 25	18 – 25	18 – 25

Elaboración: propia

2.5 Validez y confiabilidad del instrumento

Este instrumento fue validado por expertos en el tema que dieron el visto bueno a la elaboración del cuestionario, de este modo afirmaron que era un instrumento confiable para que pueda ser utilizado de forma eficiente para el levante de datos.

Tabla 5: Validación de expertos

<i>Experto</i>	<i>Calificación</i>
Mgr. Percy D. Maldonado Cueva	APROBADO
Mgr. Paul Berta Hinostroza	APROBADO
Mgr. Carlos A. Guerra Bendezu	APROBADO

Elaboración: propia

4.5 Aspectos éticos

Se respetará los procedimientos establecidos para estudios de esta naturaleza. Esta investigación fue desarrollada siguiendo recomendaciones establecidas por la Universidad. Este trabajo sigue aspectos éticos, los cuales son:

Objetividad

Competencia y cuidado profesional

Confidencialidad o secreto profesional

III.RESULTADOS

3.1 Descripción de los resultados

En esta etapa de la investigación, se procederá a trabajar los datos que se obtuvieron de los cuestionarios, pudiendo así elaborar cuadros y gráficos estadísticos que fueron procesados utilizando el SPSS. Esto con la finalidad de poder analizar los resultados de forma acertada

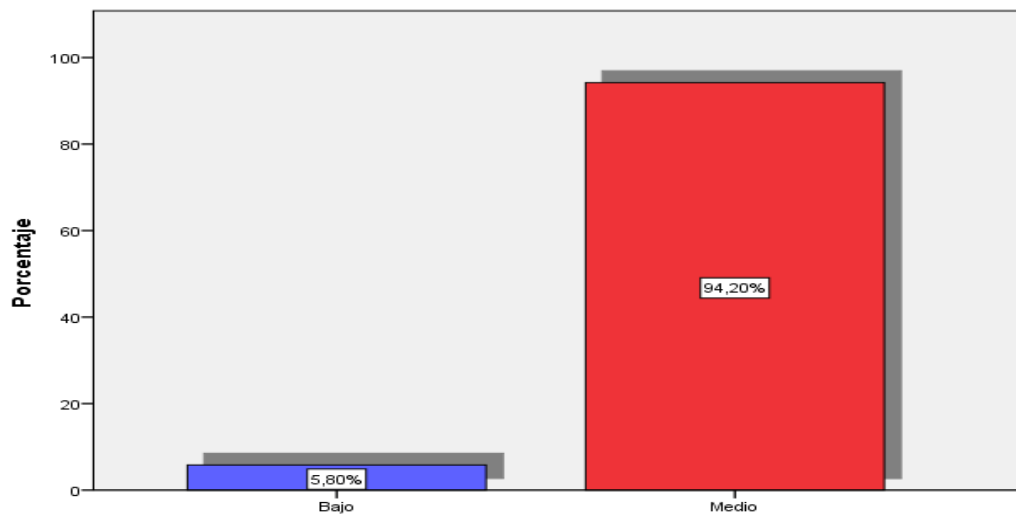
Tabla 6: Nivel de dificultad de la variable gestión del drawback

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	4	5,8	5,8
	Medio	65	94,2	100,0
	Total	69	100,0	

Elaboración: propia

En esta tabla se puede percibir que 65 encuestados como mayoría, obtuvieron el nivel medio en la encuesta y con un mínimo de 4 encuestados que obtuvieron un nivel bajo. Por lo tanto, se puede decir que el nivel de dificultad en la gestión del drawback que tienen las pymes exportadoras del sector textil en Gamarra es medio.

Figura 4: Nivel de dificultad de la variable gestión del drawback



Elaboración: propia

En esta figura se percibe que el 94,20% de los encuestados obtuvieron una dificultad media en la gestión del drawback en sus pymes exportadoras y mientras que el 5,80% de los encuestados presentan un nivel bajo en la gestión del drawback en sus pymes exportadoras, presentando dificultad en la gestión del drawback.

Tabla 7: Nivel de Dificultad de la dimensión aprendizaje del drawback

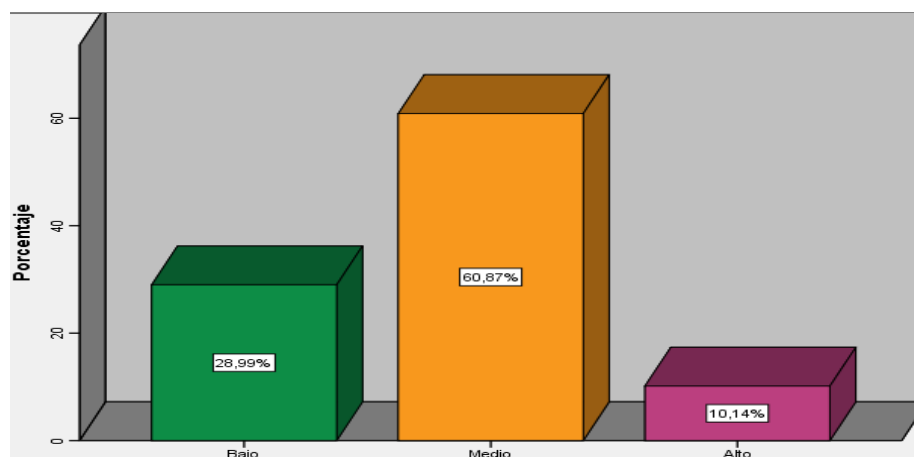
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
--	--	------------	------------	----------------------

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Bajo	20	28,99	28,99
Medio	42	60,87	89,86
			100,00

Elaboración: propia

En la tabla 7 se observa que el factor aprendizaje tiene dificultad media para el 60,87% de los encuestados, que conforman más de la mitad de la muestra, lo cual expresa que tienen interés en informarse, conocer sobre el régimen pero que no son constantes en la búsqueda de información. 20 encuestados obtuvieron un nivel bajo en el factor aprendizaje, mostrándose, así como una dificultad al momento de la gestión del drawback en sus pymes exportadoras de sector textil en gamarra y por último se observó a 7 encuestados que obtuvieron un nivel alto en el aprendizaje, lo que significa que estas pymes exportadoras del sector textil están informadas del régimen, conocen a la perfección los requisitos, beneficios y que a la par se apoyan del estado para promover sus negocios.

Figura 5: Nivel de Dificultad de la dimensión aprendizaje del drawback



Elaboración: propia

Expresa el análisis de la dimensión 1 en la cual se puede observar que el 60,87% obtuvieron un nivel medio de dificultad en aprendizaje acerca de la gestión del drawback. El 28,99% de los encuestados obtuvo un nivel bajo en aprendizaje lo que refiere que este factor resulta ser una dificultad. Mientras el 10,14% obtuvo un nivel alto en la dimensión aprendizaje, por lo tanto, no hay dificultad en este factor.

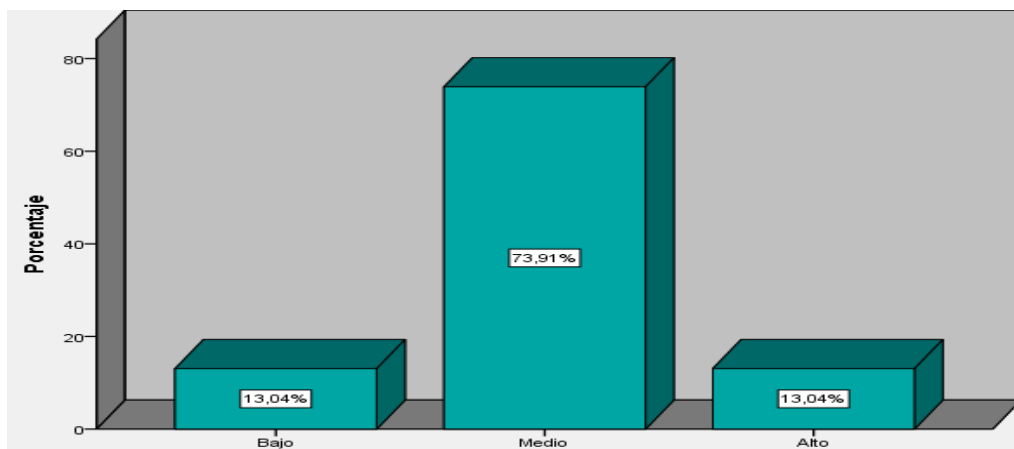
Tabla 8: Nivel de Dificultad de la dimensión Procesos internos del drawback

Válido	Bajo	9	13,04	13,04
	Medio	51	73,91	86,95
	Alto	9	13,04	100,0
	Total	69	100,0	

Elaboración: propia

En esta tabla se observa que 51 de los encuestados mostraron un nivel de dificultad medio en los procesos internos del drawback en sus pymes exportadoras del sector textil en gamarra. 9 De los encuestados muestran un nivel bajo, lo que refiere a que estos encuestados tiene dificultad en los procesos internos dentro de la gestión del drawback, siendo así se entiende que estas pymes no tienen una planificación de costos de exportación ni un control de lo que puede obtener como beneficio si se acoge al régimen además que no cuentan con personal especializado en el tema ni capacita a su personal para mejorar ese factor. Mientras tanto se observa que igual 9 personas obtuvieron un nivel alto en procesos internos en la gestión del drawback, por lo tanto, estas pymes no tienen dificultad con este factor.

Figura 6: Nivel de Dificultad de la dimensión Procesos internos del drawback



Elaboración: propia

En la figura 7 se observa que el 73,91% de los encuestados obtuvo un nivel medio de dificultad dimensión 2 de procesos internos en la gestión del drawback. Con un 13,04% se observa que obtuvieron un nivel alto en procesos internos, lo que se puede traducir como que el factor no resulta ser una dificultad en su gestión del régimen. Y con 13,04% se observa que hay estas pymes poseen dificultad en la gestión del drawback dentro de sus procesos internos estos obtuvieron nivel bajo.

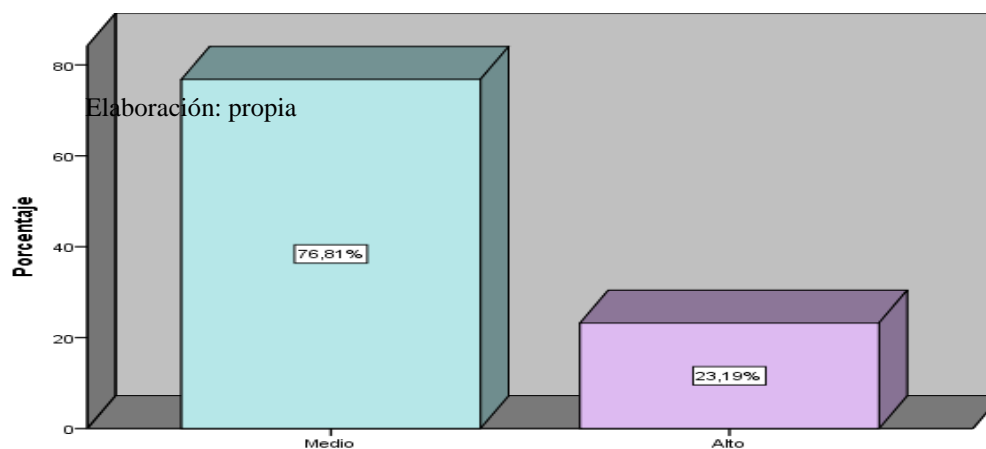
Tabla 9: Nivel de Dificultad de la dimensión eficiencia del drawback

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido Medio	53	76,81	76,81
Alto	16	23,19	100,0
Total	69	100,0	

Elaboración: propia

En la tabla 9 se puede ver que 53 de los encuestados muestran un nivel de dificultad media en el factor eficiencia del drawback en sus pymes exportadoras del sector textil de gamarra, este puntaje que obtuvieron expresa que los encuestados no consideran que el drawback sea totalmente eficiente y que si bien es cierto que el drawback web reduce tiempos y procesos pero que no es de su total entendimiento el manejo de la plataforma, además de presentar en algunos momentos inconvenientes de red. 16 de los encuestados obtuvieron un nivel alto en el factor eficiencia en la gestión del drawback de sus pymes exportadoras, por lo tanto, estas pymes no tienen ninguna dificultad con este factor.

Figura 7: Nivel de Dificultad de la dimensión eficiencia del drawback



En esta figura se observa que el 76,81% de los encuestados obtuvieron una dificultad media en la eficiencia de la gestión del drawback en sus pymes exportadoras y por último se observó que tan solo un 23,19% de los encuestados no tienen dificultad con este factor y esto se debe a que estos encuestados aceptan que el drawback web reduce tiempos y procesos y a su vez tienen un colaborador especializado para que pueda manejar la plataforma sin problemas, de esta manera consideran que poseen una buena gestión del drawback en sus pymes exportadoras del sector textil en gamarra.

IV. DISCUSIÓN

Según los hallazgos encontrados se rechaza la hipótesis general que menciona que en la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra presenta factores que dificultan significativamente, este rechazo se da porque los resultados arrojaron que los factores dificultan medianamente la gestión del drawback en las pymes exportadoras, estos resultados abarcan a más de la mitad de los encuestados siendo 94.20% que muestran que aún hay algunas deficiencias en procesos, información y economía, a eso se adhiere la poca participación del estado, lo que limita a estas pymes que no puedan aprovechar eficientemente los beneficios del régimen. Las conclusiones de Medrano, Meléndez, Padilla y Soriano (2007) concuerdan de cierto modo con la investigación porque expresan que las pymes salvadoreñas no cuentan con la suficiente innovación por lo que muchas de las herramientas que necesitan no están al alcance de su economía y se hace mención que una gran proporción de la producción de la mayoría de las Pymes que exporta, abastece la demanda local. Esto evidencia su poca diversificación de los mercados destino y el poco aprovechamiento de mayor acceso a éstos.

Se obtuvo que el factor aprendizaje dificulta medianamente la gestión del drawback en las pymes exportadoras de Gamarra, por lo que se percibió que más de la mitad de los encuestados no obtienen el apoyo del estado de forma asertiva, constante y que tampoco disponen de mucho tiempo para informarse, sin embargo, tienen avances de a pocos sin llegar a tener un nivel dificultad significativo con este factor. Estos resultados guardan relación a las conclusiones de los autores Barzola y Quiñónez (2016) el cual menciona que en el caso de Firesky S. A., inicialmente no se conocían todos los requisitos solicitados por la administración tributaria aduanera, mayormente por falta de información por parte del organismo estatal y por falta de orientación de la empresa. Escobar (2011) también concluye en relación a este factor aprendizaje que el Salvador existen instituciones tanto públicas como privadas de apoyo al sector exportador, las que a su vez cuentan con programas que pueden ser útiles para el impulso de este rubro, esta conclusión no concuerda con los resultados de la investigación.

Los resultados obtenidos expresan que el factor de los procesos internos dificulta medianamente la gestión del drawback siendo más del 50% que obtuvieron este nivel por lo tanto se puede referir que se debe a que no tienen un buen plan de gastos financieros y administrativos en su pyme para que puedan llevar un excelente control del beneficio que le trae el acogerse al régimen, no se está diciendo que no lo tengan pero sí que hace falta

llevar un mejor control para que no presenten ningún nivel de dificultad en este factor, este resultado también se origina por no dar prioridad a los colaboradores y la capacitación que deben tener para que puedan realizar mejor su trabajo y de tal manera también falta una mejor organización en las tareas de los colaboradores. Los resultados que se obtuvieron tienen relación a lo que expresa Benítez (2016) cuando dice que las empresas que exportan textiles deben tomar algunas estrategias financieras para generar un mejor provecho de los beneficios arancelarios que son obtenidos con la gestión del Drawback también precisó que los trámites que se llevan a cabo acerca de documentación en relación con el acceso al drawback, incurre en el nivel de frecuencia anual de las exportaciones de textiles a los Estados Unidos. En relación a los resultados la conclusión de Oyarse (2006) guarda relación y menciona que las sanciones respecto al drawback han evolucionado de manera favorable desde que entró en vigencia jurídica y la modernización aduanera haciendo los procesos de acogimiento más eficientes.

De acuerdo a los resultados acerca del factor eficiencia se obtuvo que existe un nivel de dificultad media en la gestión del drawback de las pymes exportadoras de Gamarra, lo que mostro que perciben el drawback web como una herramienta que reduce procesos y tiempos aun no tienen un pleno manejo de la plataforma, considerando que no siempre es fácil el acceso además de que no cuentan con un colaborador especialista de manera constante para que lleven a cabo el acogimiento del régimen de manera correcta y eficiente en la gestión documentaria, esta eficiencia en los procesos pueden evitar multas y sanciones por parte de SUNAT ADUANA. Velarde, Rojas, Rojas, Taza y Esperanza (2016), acepta los resultados obtenidos porque hace mención que el impacto positivo de las solicitudes electrónicas no ha sido aprovechado por las Pymes, esto debido a la poca capacidad y eficiencia de gestión del régimen para su uso.

V. CONCLUSIONES

1. Se concluye que al ser la gran parte de los encuestados (94,20%) obtuvieron un nivel dificultad medianamente en la gestión del drawback en sus pymes exportadoras se debiendo de trabajar de forma más acertada en los factores de Aprendizaje, procesos internos y eficiencia de la gestión del drawback para que el nivel medio no se vuelva negativo y se muestren deficiencias a largo plazo.
2. Muestra que más de la mitad de los encuestados (60,87%) posee dificultad media y el 28.99% con un nivel bajo sobre el factor de aprendizaje del drawback en su gestión, lo que expresa que no lo tienen como un factor de prioridad o base para que la gestión del drawback en sus empresas sea eficiente, mientras solo el 10,14% de los encuestados no tienen dificultad con este factor por estar debidamente informados y conocer sobre el drawback.
3. Se concluye que el 13.04% no mostro dificultad en este factor, mientras el otro 13.04% obtuvo un nivel bajo, obteniendo dificultad en los procesos internos de la gestión del drawback y el 73,91% de los encuestados presentan dificultad media en los procesos internos en la gestión del drawback lo que significa que si los dueños de estas pymes exportadoras no ponen empeño en llevar un mejor control financiero y administrativo dentro de sus empresas para el acogimiento del régimen y también mostrando interés en la preparación del personal para que no se convierta en una dificultad y se obtengan resultados negativos.
4. Concluyo que el 76,81% obtuvo un nivel medio dificultad en el factor eficiencia de la gestión del drawback y un 23,19% con nivel alto que expresa que no tienen dificultad con este factor. Esto demuestra que la mayoría de los encuestados aún tienen un poco de dificultad al momento del ingreso a la plataforma del drawback web y que aunque lo consideren como una herramienta que reduce tiempos y procesos aún no se familiarizan del todo con la plataforma y no se les hace del todo sencilla utilizarla, sin un colaborador con conocimiento especializado para estos procesos no podrán contar con una gestión eficiente del drawback, a lo que se debe impulsar mejoras para que el nivel medio que se obtuvo no baje.

VI. RECOMENDACIONES

Considerando la importancia de la investigación y en función a los resultados veo conveniente brindar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda que los dueños de las pymes exportadoras del sector textil de Gamarra tengan cimientos de información y conocimientos del régimen del drawback y se mantengan al tanto de los programas, eventos y nuevas leyes que ofrece el estado para impulsar las pymes en el Perú.
- Se sugiere que los colaboradores de las pymes exportadoras del sector textil de gamarra cuenten con capacitaciones respecto al régimen y puedan asignados de acuerdo a roles o áreas específicas para que así puedan desenvolverse mejor en sus labores y tener un control de procesos internos eficientes.
- Elaborar regularmente un plan financiero y administrativo para su pyme exportadora y para tener un mejor control de procesos internos en la gestión del drawback
- Se recomienda familiarizarse con el Drawback web y contar con un colaborador con el conocimiento de los procesos para realizar una eficiente gestión del drawback en sus pymes exportadoras.
- Se sugiere que el estado promueva en mayor magnitud el régimen para que así puedan incentivar cada vez más a las pymes con intenciones de exportar y a las que ya exportan.

VII Referencias

- Aspilcueta, B. M., (1999). Desempeño de la pequeña y mediana empresa exportadora del sector textil y confecciones en el Perú. Departamento de Empleo y Formación, 1ª edi. Ginebra. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_120385.pdf
- Barzola, C. G., Quiñónez, C. H., (2016). “propuesta de recuperación del drawback de la empresa firesky s.a. para mantener y fomentar la exportación de banano en el período 2015” tesis para optar el Título de Ingeniero en Tributación y Finanzas en la Universidad de Guayaquil – Ecuador.
- Benítez, R. M., (2016). El drawback como estrategia financiera en las exportaciones de textiles en el marco del tratado de libre comercio con los EE.UU. 2015 – 2016”, tesis para obtener el grado académico de maestra en contabilidad y finanzas. Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.
- Benavidez, G. L., (2011). Gestión, liderazgo y valores en la administración de la unidad educativa “san juan de bucay” del canton general Antonio Elizalde (bucay). Durante periodo 2010 -2011, tesis para obtener el grado del Título de Magíster en Gerencia y Liderazgo Educativo en la Universidad Técnica privada de Loja. Guayaquil.
- Bernal, T.C., (2006). Metodología de la investigación para Administración, economía, humanidades y ciencias sociales. Ed. Person México S.A, 2da edi. México.
- Blas, J. P., (2014). Diccionario de administración y finanzas. Edi. Palibrio LLC. EE.UU.
- Cruz, M. K., (2013). Drawback: a la luz del principio de legalidad. Tesis para optar el grado de magíster en derecho de la empresa con mención en gestión empresarial, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.
- Coll, T. P., (2013). Gestión aduanera en la unión europea, normativa de la UE para el comercio exterior. 1era edición, editorial Marge books. Barcelona, España.
- Duarte C. F; (2011). Reflexiones sobre el Drawback y su efecto sobre las exportaciones. Contabilidad y Negocios, 6, pp. 99-112. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281622820009>
- Escobar, E. C., (2011). “análisis de alternativas de políticas de fomento a las exportaciones, a fin de plantear medidas para la sustitución del drawback en el salvador”. Ensayo científico para obtener el grado académico de Maestra en Negocios Internacionales en la Universidad Dr. José Matías Delgado. El salvador.

- Flores V., Rojas, V. F., Rojas, V. M, Taza, P. S., Esperanza. B., (2016). “incidencia de la reducción de la tasa del drawback en la competitividad del sector exportador de prendas de vestir durante el 2011 al 2015”, tesis para obtener el título de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima, Perú.
- Flores, K. A. y Hidalgo, T. M., (2009). “El drawback como mecanismo de promoción de exportaciones, ¿Cómo mejorar su impacto en la Mypes?, QUIPUKAMAYOC, Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 16 N° 32, pp.39-48 UNMSM, Lima, Perú
- Gómez, M.M., (2006). Introducción a la metodología de la investigación científica. Edi. Brujas, 1ª ed. Córdoba, Argentina.
- Gómez, C.M., (2016) ¿Es acaso Perú pasible de ser sancionado por la Organización mundial de comercio (OMC) debido al Drawback?, tesis para obtener grado de magister en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Gómez, C. L. y Manrique, S. A., (2015). Factores que limitan las exportaciones textiles de las Mypes de Gamarra, tesis para obtener el grado de Magister en la Universidad César Vallejo. Lima. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/269069662/Tesis-Cualitativa-Gamarra-2015>
- Gonzales, M. Y., (2013). Restitución de derechos arancelarios Drawback. 1a Edi, macro EIRL: Lima, Perú.
- Maekawa, M. C. (2013). Internacionalización de las micro y pequeñas empresas (mypes) textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima Metropolitana. Sinergia E Innovación, 1(02). Recuperado de <http://revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/view/132>
- Hernández R, Fernández C, Baptista P. (2010). Metodología de la Investigación Científica. Estructura organizacional de las Mypes. Mc Graw Hill. 5ta edición. Ecuador.
- Hinkelman, G. E., (2011). Diccionario enciclopédico de comercio internacional. 2da edición, editorial patria. México, DF.
- Intendencia nacional de sistemas de información (2014). Manual del usuario. Lima. Recuperado de:

http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/manuales/drawback/Manual_Uuario_DrawbackWeb.html

Instituto nacional de estadística e informática (2017). Características de las empresas del comercio exterior. Lima, 2016. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1463/libro.pdf

Jiménez R. (1998) Metodología de la Investigación. Elementos básicos para la investigación clínica. Edit. Ciencias Médicas, La Habana.

Medrano, P. C, Meléndez, A. A., Padilla, P. L, Soriano, B. M., (2007) “análisis del desempeño de las pymes exportadoras salvadoreñas desde una perspectiva de género.”, tesis para obtener el para optar al grado de licenciado(a) en economía en la Universidad centroamericana “José Simeón cañas” – El Salvador.

Ministerio de producción (2012). Mypyme, estadísticas de la micro, pequeña y mediana empresa. Recuperado de: http://www.perucam.com/perucam_new/pdf/ei/MIPYME2012.pdf

Ministerio de producción (2017). Estudio de la situación actual de las empresas peruanas, Los determinantes de su productividad y orientación exportadora Análisis basado en los resultados de la Primera Encuesta Nacional de Empresas 2015. Editorial NANUK E.I.R.L., 1era edición. Lima, Perú. Recuperado de: http://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publi81171136fe74561a7_79.pdf

Oyarse, C. J., (2006). “el drawback como estímulo a las exportaciones y desarrollo del país”, tesis para obtener el grado académico de Magister en Derecho en la Universidad San Martín de Porres. Lima, Perú.

Pérez, F. J., (2010). Gestión de procesos. Edi Esic., 4ta edición. Madrid.

Sánchez, G. R., (2014). Gestión y psicología en empresas y organizaciones. Edi Esic. España, Madrid.

Uribe M, Reinoso L. (2014). Indicadores de gestión. Ediciones de la U, 1a edi. Bogotá, Colombia.

Villagra V, (2016), Indicadores de gestión un enfoque práctico. Edi. Cengage Learning, 1a edi. Mexico. D.F.

ANEXOS

Problemas	Objetivos	Marco Teórico Conceptual.	Hipótesis.	Dimensiones	Metodología
<p>Problema General</p> <p>¿Cómo dificulta los factores de la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?</p> <p>Problemas Específicos</p> <p>a. ¿Cómo el factor Aprendizaje dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?</p> <p>b. ¿Cómo el factor de procesos internos dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?</p> <p>c. ¿Cómo el factor eficiencia dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>Determinar los factores que dificulten la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>a) Determinar como el factor Aprendizaje dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018</p> <p>b) Determinar como el factor de procesos internos dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018</p> <p>c) Determinar como el factor eficiencia dificulta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018</p>	<p>Gestión. - Benavides (2011) dice que es la secuencia de actividades que se tiene que realizar para lograr objetivos y teniendo en cuenta del tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos que intervienen en su consecución</p> <p>Pymes del Perú. - juegan un papel importante en la economía peruana y en general en las economías del muchos otros países del mundo esto porque generan un gran porcentaje de empleos el 70% trabaja en un Pyme, más que empresas grandes o el mismo estado</p> <p>Gamarra: es el más grande emporio comercial en el Perú, En Gamarra se puede encontrar más de 25,000 empresas textiles entre ellas se encuentran tiendas comerciales, fabricantes, servicios de sub contratación, proveedores, importadores y exportadores.</p> <p>Drawback: régimen aduanero que brinda la devolución de los impuestos pagados tras realizar la importación de insumos o materias primas que son utilizados en la fabricación o elaboración de productos terminados con fin de ser comercializados en países extranjeros (exportación).</p> <p>Drawback Web. - nuevo instrumento denominado Drawback Web fue aprobado en la Resolución de Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas N° 118-2014/SUNAT/300000 en la cual se estableció el Procedimiento General de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios INTA-PG-07 (versión 4). La cual permite que los exportadores transmitan solicitudes electrónicas desde el Portal de la SUNAT.</p>	<p>Hipótesis General</p> <p>La gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra presenta factores que dificultan significativamente.</p> <p>Hipótesis Especifica</p> <p>a) El factor Aprendizaje dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018.</p> <p>b) El factor de procesos internos dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018</p> <p>c) El factor eficiencia dificulta significativamente la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018</p>	<p>Uribe y Reinoso (2014) expresa que la dimensión es una unidad de medida gerencial que da la oportunidad de evaluar el cumplimiento de acciones de una empresa para alcanzar sus metas, objetivos, responsabilidades con los grupos de referencia como lo son los clientes y los proveedores.</p> <p>• Dimensión 1: Aprendizaje</p> <p>Se basa en el análisis de la estructura que la organización debe desarrollar para brindar mejoras y crecimiento a largo plazo, esto con cimientos en capacidades intelectuales, experiencias y habilidades personales, como lo es el uso de la tecnología de apoyo y el uso efectivo de las fuentes de información. (p.43)</p> <p>• Dimensión 2: Procesos internos</p> <p>Los procesos claves van a contribuir a la satisfacción de las expectativas de creación de valor, acortando tiempos y otorgando rendimiento financiero, esto funciona a partir de la retroalimentación del ciclo de control, identificando procesos nuevos y mejorando procesos actuales. (p.43)</p> <p>• Dimensión 3: Eficiencia</p> <p>Hace referencia al logro de los resultados, a ejecutar las tareas obteniendo resultados óptimos, indica el nivel de cumplimiento de los objetivos según lo planificado, ya sea en un manejo y control de materiales, personas o dinero. (p.41)</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Es de enfoque cualitativo. pretende plantear alternativas en base a magnitudes numéricas y de métodos de investigación como las encuestas que den resultados descriptivos y que puedan ser generalizados</p> <p>Nivel de la Investigación</p> <p>Según su naturaleza, la investigación es descriptiva por las características que reúne, es no experimental.</p> <p>Diseño de la Investigación: No Experimental</p> <p>Técnicas. - Encuestas.</p> <p>Instrumentos. - cuestionarios.</p>

ANEXO 2

CUESTIONARIO

INVESTIGACIÓN ACERCA DE LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA –LA VICTORIA, 2018

Fecha:

____/____/____

OBJETIVO: Determinar las dificultades que presenta la gestión del Drawback en las Pymes exportadoras del sector textil en Gamarra – La Victoria, 2018. Esta encuesta es totalmente anónima y personal, agradecemos dar sus respuestas con la mayor transparencia.

El cuestionario está dividido en tres dimensiones. Por favor lea las instrucciones al inicio de cada sección y conteste la alternativa que más se acerca a lo que usted piensa. Sus respuestas son confidenciales y serán reunidas junto a las respuestas de otras personas que están contestando este cuestionario en estos días. Muchas gracias.

Instrucciones: por favor marcar con una “X” la alterativa que considere su respuesta más acertada. Cada alternativa tendrá un valor numérico del 1 al 5, comenzando por la alternativa: “Nunca = 1”, “Casi nunca = 2”, “A veces = 3”, “Casi siempre = 4”, “Siempre = 5”.

Aprendizaje	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
1. Percibió en algún momento que el estado promocionó y brindó información acerca del Drawback					
2. Se informa sobre los programas nacionales o leyes que promueve el estado para fomentar las exportaciones de las pymes exportadoras					
3. Le intereso en algún momento saber cuáles son los beneficios que ofrece el Drawback					
4. Preguntó o indagó en algún momento sobre los requisitos para poder acogerse al Drawback					
5. La información que obtiene acerca del Drawback en las páginas nacionales como de SUNAT lo dejan satisfecho brindándole la información que necesitaba					

Procesos Internos	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
6. Considera que el control documentario que tiene en su empresa, es adecuado.					
7. Considera que la asignación de roles en su empresa aporta en la mejora el proceso interno.					
8. Utiliza en su empresa un plan de capacitación del personal para el manejo del drawback					
9. Elabora frecuentemente un plan de gastos administrativos y financieros en su empresa para percibir el beneficio de acogerse al régimen					
10. Dentro de la gestión de su empresa, utiliza las plataformas que impulsa el gobierno para apoyar a las pymes exportadoras					
Eficiencia	Nunca	Casi Nunca	A veces	Casi siempre	Siempre
11. El drawback web es una forma más eficiente de acogerse al régimen					
12. Es fácil acceder a la plataforma del drawback web en su empresa					
13. El drawback web reduce tiempos y simplifica procesos en su empresa para acogerse al régimen					
14. Considera que es importante contar con un colaborador con conocimiento para gestionar el drawback					
15. Considera que su pyme exportadora lleva una buena gestión al momento de realizar la documentación para el acogimiento del régimen					

ANEXO 3

Anexo 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DEL DRAWBACK

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: APRENDIZAJE								
1	Percibió en algún momento que el estado promociona y brinda información acerca del drawback.	/		/		/		
2	Se informa sobre los programas nacionales o leyes que promueve el estado para fomentar las exportaciones de las pymes exportadoras.	/		/		/		
3	Le interesa en algún momento saber cuáles son los beneficios que ofrece el drawback.	/		/		/		
4	Preguntó o indagó sobre los requisitos para poder acogerse al drawback.	/		/		/		
5	La información que obtiene acerca del drawback en las páginas nacionales como el de SUNAT lo deja satisfecho brindándole la información que necesitaba.	/		/		/		
DIMENSION 2: PROCESOS INTERNOS								
6	Considera que el control documentario que tiene en su empresa, es adecuado.	/		/		/		
7	Considera que la asignación de roles en su empresa aporta en la mejora el proceso interno.	/		/		/		
8	Utiliza con frecuencia un plan de capacitación del personal para el manejo del drawback.	/		/		/		
9	Elabora frecuentemente un plan de gastos administrativos y financieros en su empresa para percibir el beneficio de acogerse al régimen	/		/		/		
10	Dentro de la gestión de su empresa, utiliza las plataformas que impulsa el gobierno para apoyar a las pymes exportadoras	/		/		/		
DIMENSIÓN 3: EFICIENCIA								
11	Considera que el drawback web es una forma más eficiente de acogerse al régimen	/		/		/		
12	Considera que es fácil acceder a la plataforma del drawback web	/		/		/		
13	El drawback web reduce tiempos y simplifica procesos a las pymes exportadoras para que puedan acogerse al régimen	/		/		/		
14	Considera importante contar con un colaborador con conocimiento para gestionar el drawback	/		/		/		
15	Considera que su pyme exportadora lleva una buena gestión al momento de realizar la documentación para el acogimiento del régimen	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Sí Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir [] No aplicable []

14 de Junio del 2018

Apellidos y nombres del juez evaluador: MOURONDO CERRAS Ponce David DNI: 41380193
Especialidad del evaluador: Magister en Comercio Internacional y Relaciones


Firma

- ¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Anexo 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DEL DRAWBACK

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: APRENDIZAJE								
1	Percibió en algún momento que el estado promociona y brinda información acerca del drawback.							
2	Se informa sobre los programas nacionales o leyes que promueve el estado para fomentar las exportaciones de las pymes exportadoras.							
3	Le intereso en algún momento saber cuáles son los beneficios que ofrece el drawback.							
4	Preguntó o indagó sobre los requisitos para poder acogerse al drawback.							
5	La información que obtiene acerca del drawback en las páginas nacionales como el de SUNAT lo deja satisfecho brindándole la información que necesitaba.							
DIMENSIÓN 2: PROCESOS INTERNOS								
6	Considera que el control documentario que tiene en su empresa, es adecuado.							
7	Considera que la asignación de roles en su empresa aporta en la mejora el proceso interno.							
8	Utiliza con frecuencia un plan de capacitación del personal para el manejo del drawback.							
9	Elabora frecuentemente un plan de gastos administrativos y financieros en su empresa para percibir el beneficio de acogerse al régimen							
10	Dentro de la gestión de su empresa, utiliza las plataformas que impulsa el gobierno para apoyar a las pymes exportadoras							
DIMENSIÓN 3: EFICIENCIA								
11	Considera que el drawback web es una forma más eficiente de acogerse al régimen							
12	Considera que es fácil acceder a la plataforma del drawback web							
13	El drawback web reduce tiempos y simplifica procesos a las pymes exportadoras para que puedan acogerse al régimen							
14	Considera importante contar con un colaborador con conocimiento para gestionar el drawback							
15	Considera que su pyme exportadora lleva una buena gestión al momento de realizar la documentación para el acogimiento del régimen							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay suficiencia

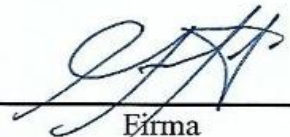
Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

14 de Junio del 2018

Apellidos y nombres del juez evaluador:

G verra Bendezu Carlos A. DNI: 09726163

Especialidad del evaluador: Magr. de Administración


Firma

¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Anexo 3

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE: GESTIÓN DEL DRAWBACK

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia ¹		Relevancia ²		Claridad ³		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
DIMENSIÓN 1: APRENDIZAJE								
1	Percibió en algún momento que el estado promociona y brinda información acerca del drawback.							
2	Se informa sobre los programas nacionales o leyes que promueve el estado para fomentar las exportaciones de las pymes exportadoras.							
3	Le interesa en algún momento saber cuáles son los beneficios que ofrece el drawback.							
4	Preguntó o indagó sobre los requisitos para poder acogerse al drawback.							
5	La información que obtiene acerca del drawback en las páginas nacionales como el de SUNAT lo deja satisfecho brindándole la información que necesitaba.							
DIMENSIÓN 2: PROCESOS INTERNOS								
6	Considera que el control documentario que tiene en su empresa, es adecuado.							
7	Considera que la asignación de roles en su empresa aporta en la mejora el proceso interno.							
8	Utiliza con frecuencia un plan de capacitación del personal para el manejo del drawback.							
9	Elabora frecuentemente un plan de gastos administrativos y financieros en su empresa para percibir el beneficio de acogerse al régimen							
10	Dentro de la gestión de su empresa, utiliza las plataformas que impulsa el gobierno para apoyar a las pymes exportadoras							
DIMENSIÓN 3: EFICIENCIA								
11	Considera que el drawback web es una forma más eficiente de acogerse al régimen							
12	Considera que es fácil acceder a la plataforma del drawback web							
13	El drawback web reduce tiempos y simplifica procesos a las pymes exportadoras para que puedan acogerse al régimen							
14	Considera importante contar con un colaborador con conocimiento para gestionar el drawback							
15	Considera que su pyme exportadora lleva una buena gestión al momento de realizar la documentación para el acogimiento del régimen							

Observaciones (precisar si hay suficiencia): _____

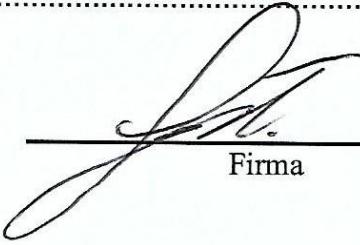
Opinión de aplicabilidad: Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

14 de Junio del 2018

Apellidos y nombres del juez evaluador:

Berta Arostegui, Paul DNI: *09561796*

Especialidad del evaluador: *Magisterio en Administración*


Firma

- ¹ **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ² **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³ **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

ANEXO 4

2 3	2	2	1	3	1	1	2	1	2	2	3	2	5	32	1	10	1
8	1	14	2														
1 4	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	1	3	35	1	9	
1	12	2	14	2													
2 3	3	3	3	3	4	1	3	2	3	2	5	2	4	43	2	14	
2	13	2	16	2													
3 4	4	3	2	4	3	3	4	3	2	4	4	2	3	48	2	16	
2	17	2	15	2													
3 2	3	3	3	3	4	2	2	3	3	5	5	1	4	46	2	14	
2	14	2	18	3													
3 2	2	3	2	4	4	3	1	4	3	2	4	2	3	42	2	12	
2	16	2	14	2													
2 3	2	2	3	5	2	2	2	3	3	4	3	2	4	42	2	12	
2	14	2	16	2													
2 3	2	2	2	3	3	1	4	2	2	2	4	2	3	37	2	11	
1	13	2	13	2													
2 2	3	3	2	4	3	2	5	2	3	4	5	2	4	46	2	12	
2	16	2	18	3													
2 3	3	3	1	3	4	4	3	5	3	2	3	3	5	47	2	12	
2	19	3	16	2													

2 3	3	4	3	2	2	3	2	2	3	4	4	1	4	42	2	15
2	11	1	16	2												
1 4	3	3	2	4	2	4	5	3	3	2	5	2	5	48	2	13
2	18	3	17	2												
1 3	3	3	1	4	3	3	3	2	2	3	4	1	3	39	2	11
1	15	2	13	2												
3 2	2	2	4	5	4	2	2	5	3	2	4	2	3	45	2	13
2	18	3	14	2												
2 4	2	3	3	4	3	3	5	2	3	2	5	2	4	47	2	14
2	17	2	16	2												
2 3	3	5	4	5	2	4	3	4	2	5	4	1	3	50	2	17
2	18	3	15	2												
2 2	4	3	2	4	3	2	2	3	3	4	5	2	4	45	2	13
2	14	2	18	3												
1 2	4	3	2	4	4	4	4	1	4	2	3	1	5	44	2	12
2	17	2	15	2												
2 3	5	5	3	3	2	3	2	2	3	3	4	4	5	49	2	18
3	12	2	19	3												
1 4	4	4	3	3	3	2	3	3	3	2	5	5	3	48	2	16
2	14	2	18	3												

1 3	5	4	2	4	4	2	4	1	3	2	5	3	4	47	2	15
2	15	2	17	2												
2 4	4	3	1	3	2	4	2	5	4	3	4	2	4	47	2	14
2	16	2	17	2												
2 4	3	3	3	5	4	2	1	2	3	2	5	3	3	45	2	15
2	14	2	16	2												
3 5	5	5	4	3	5	2	4	2	4	4	4	2	4	56	2	22
3	16	2	18	3												
2 3	3	3	3	2	1	1	2	1	5	2	5	2	3	38	2	14
2	7	1	17	2												
3 3	1	3	4	4	4	1	1	1	3	2	4	1	3	38	2	14
2	11	1	13	2												
2 2	1	1	1	3	5	3	3	2	3	3	3	2	3	37	2	7
1	16	2	14	2												
2 4	1	1	1	2	1	2	1	4	3	2	4	1	4	33	1	9
1	10	1	14	2												
1 3	2	2	2	2	2	4	2	3	4	2	4	2	3	38	2	10
1	13	2	15	2												
2 4	2	3	4	2	4	2	3	2	5	2	4	1	4	44	2	15
2	13	2	16	2												

1 2	3	3	1	4	5	1	2	2	3	2	4	2	5	40	2	10
1	14	2	16	2												
2 2	1	1	1	4	2	4	3	3	3	4	3	1	3	37	2	7
1	16	2	14	2												
2 3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	5	4	2	3	40	2	11
1	13	2	16	2												
1 2	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	1	4	36	2	10
1	14	2	12	2												
3 2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	3	4	1	5	40	2	13
2	11	1	16	2												
2 2	3	3	3	4	4	4	4	3	3	2	3	2	4	46	2	13
2	19	3	14	2												
3 3	3	4	5	3	2	3	3	3	2	3	3	3	5	48	2	18
3	14	2	16	2												
1 2	3	3	4	4	5	1	4	5	3	3	4	3	3	48	2	13
2	19	3	16	2												
1 3	2	3	1	3	2	2	3	4	3	2	3	3	4	39	2	10
1	14	2	15	2												
2 2	3	3	3	2	5	4	3	3	2	3	2	2	3	42	2	13
2	17	2	12	2												

2 2	2	3	5	4	4	1	1	3	3	2	5	3	4	44	2	14
2	13	2	17	2												
1 3	4	3	1	4	2	2	4	5	5	3	2	2	4	45	2	12
2	17	2	16	2												
2 4	5	5	3	3	2	4	2	1	5	2	3	4	3	48	2	19
3	12	2	17	2												
1 3	1	1	4	4	2	2	4	3	4	4	5	2	4	44	2	10
1	15	2	19	3												
2 3	4	3	1	4	4	3	3	4	5	2	4	2	3	47	2	13
2	18	3	16	2												
2 2	3	3	5	3	5	3	4	5	3	3	3	3	3	50	2	15
2	20	3	15	2												
3 3	2	3	4	3	2	2	1	2	2	5	4	2	4	42	2	15
2	10	1	17	2												
3 2	2	2	3	2	2	3	2	2	4	3	5	3	5	43	2	12
2	11	1	20	3												
2 2	1	1	1	3	5	4	4	4	3	2	5	4	4	45	2	7
1	20	3	18	3												
1 3	2	1	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	5	40	2	9
1	14	2	17	2												

1 3	1	1	1	4	3	2	4	2	2	2	4	2	4	36	2	7
1	15	2	14	2												
2 4	3	3	3	3	3	1	1	2	3	3	3	3	3	40	2	15
2	10	1	15	2												
2 4	2	1	4	4	3	2	4	2	3	2	2	4	4	43	2	13
2	15	2	15	2												
1 3	4	4	1	3	3	1	3	4	2	3	3	3	5	43	2	13
2	14	2	16	2												
2 4	5	4	4	2	2	2	3	3	4	2	4	4	5	50	2	19
3	12	2	19	3												
1 2	3	3	3	2	3	3	3	2	3	4	5	3	3	43	2	12
2	13	2	18	3												
2 2	4	4	3	4	2	3	2	3	3	2	4	4	4	46	2	15
2	14	2	17	2												
2 4	5	5	4	4	5	2	4	2	4	2	4	3	5	55	2	20
3	17	2	18	3												
2 2	4	3	1	3	4	3	2	3	2	3	5	5	3	45	2	12
2	15	2	18	3												
1 3	3	4	4	4	3	2	4	2	2	2	4	3	4	45	2	15
2	15	2	15	2												

1 2	2	2	3	3	2	4	3	3	4	3	3	4	3	42	2	10
1	15	2	17	2												
2 3	5	5	3	4	3	3	4	2	5	2	4	3	3	51	2	18
3	16	2	17	2												
1 3	3	2	2	3	5	2	3	2	2	3	5	5	4	45	2	11
1	15	2	19	3												
2 2	4	2	3	3	3	3	4	3	5	2	3	3	4	46	2	13
2	16	2	17	2												
3 4	3	2	3	4	3	2	3	4	4	2	4	3	3	47	2	15
2	16	2	16	2												
1 2	1	1	3	5	2	1	2	2	2	3	2	3	3	33	1	8
1	12	2	13	2												
1 3	2	2	2	2	3	2	3	2	3	3	4	4	4	40	2	10
1	12	2	18	3												
2 3	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	5	3	5	44	2	12
2	14	2	18	3												
2 4	4	4	3	4	5	4	1	3	2	4	2	3	4	49	2	17
2	17	2	15	2												


ANEXO 5

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 2 de 6
--	--	---

Yo, CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ docente de la Facultad CIENCIAS ADMINISTRATIVAS y Escuela Profesional NEGOCIOS INTERNACIONALES de la Universidad César Vallejo SEDE NORTE (precisar filial o sede), revisor (a) de la tesis titulada "LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA –LA VICTORIA, 2018", del (de la) estudiante **GARCILAZO SAENZ, KIATARY WENDY**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 20% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó 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.

Lugar y fecha: Lima, 17 de Enero de 2019



Firma

CARLOS ALBERTO ALVAREZ SÁNCHEZ

DNI: 45690855

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

"LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS DEL SECTOR TEXTIL EN GAMARRA -LA VICTORIA, 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:
KIATARY WENDY GARCILAZO SÁENZ

ASESOR:
MGTR. PERCY DAVID MALDONADO CUEVA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Resumen de coincidencias

20 %

Se están viendo fuentes estándar

Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	8 %
2	repositorioacademico... Fuente de Internet	4 %
3	repositorio.uvs.edu.pe Fuente de Internet	1 %
4	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	1 %
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 %
6	repositorio.unaa.edu.pe Fuente de Internet	1 %
7	www.repositorioacade... Fuente de Internet	1 %
8	www.inel.gob.pe Fuente de Internet	1 %



FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: (solo los datos del que autoriza)

Garcilazo Saenz Kiatary Wendy

D.N.I. : 76136007

Domicilio : Asociación las gerencias de fongosca MZA 173 - Tropiche

Teléfono : Fijo : Móvil : 963894410

E-mail : Xia.garcilazo@gmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales

Escuela : Negocios Internacionales

Carrera : Negocios Internacionales

Título : Licenciada en Negocios Internacionales

Tesis de Post Grado

Maestría Doctorado

Grado :

Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es):

Garcilazo Saenz Kiatary Wendy

Título de la tesis:

La gestión del Drawback en las Pymes Exportadoras del
sector textil de Camarca - la victoria 2018

Año de publicación : 2019

4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento, autorizo a la Biblioteca UCV-Lima Norte,
a publicar en texto completo mi tesis.

Firma : 

Fecha : 17/01/19



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

Negocios Internacionales

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

Garcilazo Scénz Kiotary Wendy

INFORME TITULADO:

LA GESTIÓN DEL DRAWBACK EN LAS PYMES EXPORTADORAS

DES SECTOR TEXTIL DE LAMARRA - LA VICTORIA, 2018

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE

Licenciado en Negocios Internacionales

SUSTENTADO EN FECHA: 11 julio de 2018

NOTA O MENCION: 16



FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN: