



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

El Drawback y las exportaciones de papa de la empresa PECEPE S.A.C, en  
los años 2015 al 2017

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTOR:**

Naysha Bertha Gutarra Hurtado

**ASESOR:**

Dr. Julio Samuel Zárate Suárez (ORCID: 0000-0002-1637-9815)

Mg. Roque Juan Espinoza Casco (ORCID: 0000-0003-1812-7547)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**LIMA – PERÚ**

**2018**

## **DEDICATORIA**

La presente tesis es dedicada a mis padres, Armando y Carmen, por su comprensión y apoyo incondicional; a mis abuelos, Julia y Samuel, que desde el cielo me cuidan y guían mis pasos; a mi hermana Sandra, por siempre orientarme a tomar las mejores decisiones para mi vida y nunca rendirme; a mis sobrinos, Nicolás y Solange, para que más adelante se sientan orgullosos de la tía que tienen y les puedan servir de ejemplo que todo lo que uno se propone lo puede cumplir; a mi mejor amigo Enrique, gracias a su constante apoyo y sus buenas vibras para seguir adelante. También dedico a todos mis familiares y amigos que siempre estuvieron a mi lado alentándome a nunca bajar los brazos para seguir cumpliendo todas mis metas y objetivos propuestos.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer en primer lugar al Dr. Julio Zárate y Mag. Roque Espinoza, quienes han sido mis guías en el proceso de la realización de mi tesis, ya que ellos me enseñaron que la investigación es fundamental para el desarrollo de la sociedad.

Así mismo, quiero agradecer a la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú por permitir que realice las encuestas a sus trabajadores y así poder complementar mi investigación.

Por último, quiero agradecer a todos mis compañeros de clase, ya que gracias a su compañerismo, amistad y apoyo han aportado para que pueda seguir adelante en mi formación académica.

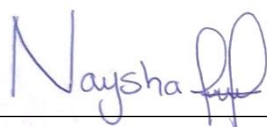
## **DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD**

Yo, GUTARRA HURTADO NAYSHA BERTHA con DNI N° 72016845, a efecto de cumplir con las disposiciones de la vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar 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, 05 de diciembre del 2018

A handwritten signature in blue ink that reads "Naysha" followed by a stylized flourish.

---

Gutarra Hurtado, Naysha Bertha

## **PRESENTACIÓN**

### **Señores miembros del jurado:**

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada EL DRAWBACK Y LAS EXPORTACIONES DE POTA DE LA EMPRESA PECEPE S.A.C, EN LOS AÑOS AÑO 2015 AL 2017. Así mismo, tiene la finalidad de determinar la relación entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C, en el año 2015 - 2017, la investigación está compuesta por seis capítulos el cual son los siguientes:

En el primer capítulo, se encuentra la introducción donde se tomó en cuenta la problemática de investigación, así mismo también se establecen los problemas de la investigación, los objetivos, los trabajos previos, las teorías relacionadas, la justificación y las hipótesis.

En el segundo capítulo, se consideró la metodología de la investigación tomando en cuenta el diseño, la operacionalización de las variables, la población, la muestra y las técnicas e instrumentos, los análisis de datos y aspectos éticos.

En el tercer capítulo, se muestran los resultados de la aplicación del instrumento (encuestas).

En el cuarto capítulo, se discuten los resultados de la investigación.

En el quinto capítulo, se menciona las conclusiones a los que se obtuvo luego del desarrollo de la investigación.

En el sexto capítulo, se muestran las recomendaciones para mejorar una mayor investigación en el tema.

Finalmente se indican las referencias bibliográficas y los anexos.

El Autor

## ÍNDICE

PÁGINA DEL JURADO .....	II
DEDICATORIA .....	III
AGRADECIMIENTO .....	IV
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	V
PRESENTACIÓN .....	VI
RESUMEN.....	XIII
ABSTRACT .....	XIV
I. INTRODUCCIÓN .....	14
1.1. Realidad Problemática .....	15
1.2. Trabajos Previos .....	16
1.2.1. Antecedentes Nacionales .....	16
1.2.2. Antecedentes Internacionales .....	18
1.3. Teorías Relacionadas al Tema.....	19
1.3.1. El Drawback .....	19
1.3.1.1. Beneficiarios del Drawback.....	21
1.3.1.2. Bienes Sujetos al Drawback .....	22
1.3.1.3. Operatividad del Drawback .....	24
1.3.2. La exportación de Pota.....	27
1.3.2.1. Producción .....	28
1.3.2.2. Medios de Transporte.....	30
1.3.2.3. Marketing Mix .....	33
1.4. Formulación del Problema .....	37
1.4.1. Problema General .....	37
1.4.2. Problemas Específicos .....	37
1.5. Justificación del Estudio .....	37
1.5.1. Justificación Científica.....	37
1.5.2. Justificación Comercial.....	38
1.5.3. Justificación Social .....	38
1.6. Hipótesis.....	38
1.6.1. Hipótesis General .....	38
1.6.2. Hipótesis Específicos .....	38

1.7.	Objetivo.....	38
1.7.1.	Objetivo General.....	38
1.7.2.	Objetivo Específicos .....	38
II.	MÉTODO .....	42
2.1.	Diseño de Investigación .....	43
2.1.1.	Tipo y Nivel de Conocimiento .....	43
2.1.2.	Tipo de diseño metodológico .....	43
2.2.	Variables, Operacionalización.....	45
2.3.	Población y Muestra .....	46
2.3.1.	Población.....	46
2.3.2.	Muestra.....	46
2.4.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad .....	48
2.4.1.	Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	48
2.4.2.	Validez y Confiabilidad .....	48
2.5.	Método de análisis de datos.....	49
2.6.	Aspectos éticos .....	49
III.	RESULTADOS.....	50
3.1.	Prueba de Confiabilidad .....	51
3.2.	Tabla de Frecuencia .....	52
3.3.	Prueba de Normalidad.....	82
3.4.	RHO de Spearman .....	83
3.4.1.	Hipótesis General .....	84
3.4.2.	Hipótesis Específicas .....	86
IV.	DISCUSIÓN .....	92
V.	CONCLUSIONES .....	96.
VI.	RECOMENDACIONES .....	98
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	101
	ANEXOS.....	105

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>TABLA 1:</b> <i>Línea de tiempo de las tasas del Drawback del Perú</i> .....	27
<b>TABLA 2:</b> Estacionalidad de la Pota .....	29
<b>TABLA 3:</b> Precios FOB referenciales en kilogramos del 2016 (US\$ / KGR) .....	34
<b>TABLA 4:</b> Precios FOB referenciales en kilogramos del 2017 (US\$ / KGR) .....	34
<b>TABLA 5:</b> Partida Arancelaria de la Pota .....	35
<b>TABLA 6:</b> Principales Mercados .....	36
<b>TABLA 7:</b> Variables, Operacionalización .....	45
<b>TABLA 8:</b> Valor de Z según el nivel de confianza de la investigación .....	47
<b>TABLA 9:</b> Interpretación de los resultados del Alfa de Cronbach .....	51
<b>TABLA 10:</b> Instrumentos validados para realizar el Alfa de Cronbach .....	51
<b>TABLA 11:</b> Resultados del Alfa de Cronbach .....	51
<b>TABLA 12:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 1. ....	52
<b>TABLA 13:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 2. ....	53
<b>TABLA 14:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 3. ....	54
<b>TABLA 15:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 4. ....	55
<b>TABLA 16:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 5. ....	56
<b>TABLA 17:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 6. ....	57
<b>TABLA 18:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 7. ....	58
<b>TABLA 19:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 8. ....	59
<b>TABLA 20:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 9. ....	60
<b>TABLA 21:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 10. ....	61
<b>TABLA 22:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 11. ....	62
<b>TABLA 23:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 12. ....	63
<b>TABLA 24:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 13. ....	64
<b>TABLA 25:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 14. ....	65
<b>TABLA 26:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 15. ....	66
<b>TABLA 27:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 16. ....	67
<b>TABLA 28:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 17. ....	68
<b>TABLA 29:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 18. ....	69
<b>TABLA 30:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 19. ....	70
<b>TABLA 31:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 20. ....	71



<b>TABLA 32:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 21. ....	72
<b>TABLA 33:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 22. ....	73
<b>TABLA 34:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 23. ....	74
<b>TABLA 35:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 24. ....	75
<b>TABLA 36:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 25. ....	76
<b>TABLA 37:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 26. ....	77
<b>TABLA 38:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 27. ....	78
<b>TABLA 39:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 28. ....	79
<b>TABLA 40:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 29. ....	80
<b>TABLA 41:</b> Tabla de frecuencia de la pregunta 30. ....	81
<b>TABLA 42:</b> Resultado Prueba de Normalidad .....	82
<b>TABLA 43:</b> Interpretación de resultados del RHO de Spearman.....	83
<b>TABLA 44:</b> Prueba de Rho de Spearman de la variable Drawback y Exportaciones de Pota .....	84
<b>TABLA 45:</b> Correlación entre la dimensión Beneficiarios del Drawback y la variable Exportación de Pota .....	86
<b>TABLA 46:</b> Correlación entre la dimensión Bienes sujetos al Drawback y la variable Exportación de Pota .....	88
<b>TABLA 47:</b> Correlación entre la dimensión Operatividad del Drawback y la variable Exportación de Pota .....	90

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: Fórmula para el cálculo de muestra .....	47
FIGURA 2: Cálculo de la muestra .....	47
FIGURA 3: Resultado de la pregunta 1 .....	52
FIGURA 4: Resultado de la pregunta 2 .....	53
FIGURA 5: Resultado de la pregunta 3 .....	54
FIGURA 6: Resultado de la pregunta 4 .....	55
FIGURA 7: Resultado de la pregunta 5 .....	56
FIGURA 8: Resultado de la pregunta 6 .....	57
FIGURA 9: Resultado de la pregunta 7 .....	58
FIGURA 10: Resultado de la pregunta 8 .....	59
FIGURA 11: Resultado de la pregunta 9 .....	60
FIGURA 12: Resultado de la pregunta 10 .....	61
FIGURA 13: Resultado de la pregunta 11 .....	62
FIGURA 14: Resultado de la pregunta 12 .....	63
FIGURA 15: Resultado de la pregunta 13 .....	64
FIGURA 16: Resultado de la pregunta 14 .....	65
FIGURA 17: Resultado de la pregunta 15 .....	66
FIGURA 18: Resultado de la pregunta 16 .....	67
FIGURA 19: Resultado de la pregunta 17 .....	68
FIGURA 20: Resultado de la pregunta 18 .....	69
FIGURA 21: Resultado de la pregunta 19 .....	70
FIGURA 22: Resultado de la pregunta 20 .....	71
FIGURA 23: Resultado de la pregunta 21 .....	72
FIGURA 24: Resultado de la pregunta 22 .....	73
FIGURA 25: Resultado de la pregunta 23 .....	74
FIGURA 26: Resultado de la pregunta 24 .....	75
FIGURA 27: Resultado de la pregunta 25 .....	76
FIGURA 28: Resultado de la pregunta 26 .....	77
FIGURA 29: Resultado de la pregunta 27 .....	78
FIGURA 30: Resultado de la pregunta 28 .....	79
FIGURA 31: Resultado de la pregunta 29 .....	80

FIGURA 32: Resultado de la pregunta 30.....	81
FIGURA 33: Relación del Drawback y la Exportación de Pota .....	85
FIGURA 34: Relación de los Beneficiarios del Drawback y la Exportación de Pota .....	87
FIGURA 35: Relación de los Bienes sujetos al Drawback y la Exportación de Pota .....	89
FIGURA 36: Relación de la Operatividad del Drawback y la Exportación de Pota .....	91

## **RESUMEN**

La presente investigación es titulada “El Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C., en los años 2015 al 2017” tiene como objetivo establecer la relación existente entre el Drawback y las exportaciones de Pota.

El diseño de la investigación es No Experimental, como también el tipo de estudio es descriptivo – correlacional ya que se mide la relación de las dos variables, la investigación tiene una población de 36 individuos y una muestra representativa de 33 personas, así mismo para recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta contando como instrumento un cuestionario con escala de Likert.

Con respecto a nuestro objetivo general, se ha demostrado que si existe relación entre el drawback y la exportación de Pota de la empresa PECEPE S.A.C., en el año 2015 – 2017, teniendo una correlación positiva muy alta. Afirmando que nuestro resultado el cual fue medido con la prueba de Rho de Spearman es de 0,978, contando con un nivel de significancia de 0.000 siendo menor al valor crítico de 0.05 es por ello que podemos decir que se cumple la hipótesis general.

**PALABRAS CLAVES:** Drawback, Exportaciones, Sector Pesquero.

## **ABSTRACT**

The present investigation is titled “The drawback and squid`s exports from the company PECEPE S.A.C., in the years 2015 to 2017” aims to establish the relationship between drawback and squid`s exports.

The desing of investigation is non-experimental, as well as the type of study is descriptive-correlational since the relationship of the two variables is measured, the investigation has a population of 36 individuals and representative sample of 33 people, as well as for the data collection, the survey technique was used counting on a questionnaire with a Likert scale.

Regarding our general objective, it has been shown that if there is a relationship between the drawback and squid`s exports from the company PECEPE S.A.C., in the years 2015-2017, having a vey high positive correlation. Asserting that our result which was measured with Spearman`s Rho test is 0.978, counting on a level of significance of 0.000 being less than the critical value of 0.05, that is why we can say that the general hypothesis is fulfilled.

**KEYWORDS:** Drawback, Exports, Fishing Sector.

# **I. INTRODUCCIÓN**

## 1.1. Realidad Problemática

La universalización ocasiona muchas repercusiones al comercio internacional, es por ello que los países se ven forzados a expandirse hacia varios mercados competitivos, motivando el libre comercio en el intercambio de bienes o servicios tanto en la exportación como en la importación. Así mismo en el caso de la exportación para su crecimiento de este, los gobiernos generan regímenes aduaneros en la cual las empresas exportadoras, tienen que cumplir con ciertos requerimientos que impone su jurisdicción y así poder solicitar el drawback.

A nivel mundial los países utilizan el drawback como una herramienta para poder fomentar el crecimiento y potenciar las exportaciones no tradicionales así mismo de la balanza comercial de cada país, sin embargo, no todas las empresas pueden acogerse a este régimen ya que para poder solicitar el drawback tiene que contar con requisitos que están establecidos en la legislación aduanera de cada país.

Según el artículo 5° del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias aceptada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) menciona que ningún socio debe ocasionar efectos contraproducentes cuando algún miembro de acoja alguna subvención ya que no puede desfavorecer los intereses del otro.

Así mismo, mayormente los países del continente americano se acogen al drawback ya que es un incentivo que favorece al exportador, pero este tiene un porcentaje que es el 5% del valor FOB el cual es fijado por la OMC, para así no provocar inconvenientes a los intereses de otros países; sin embargo, no en todos los países se mantiene dicho porcentaje ya algunos países consideran el drawback como un subsidio.

A nivel nacional, se toma como concepto primordial que el drawback es un incentivo para las empresas que se dedican a las exportaciones no tradicionales porque generan mayor crecimiento en el mercado, ya que los sectores más favorecidos con este incentivo son el textil, la agroindustria y la pesca no tradicional.

Según el Doctor Javier Oyarse, el drawback en el Perú ha tenido una evolución controversial, ya que desde enero del 2009 a junio del 2010 se mantuvo una tasa porcentual del 8%, pero a partir de julio del 2010 en adelante ha disminuido notablemente teniendo como tasa porcentual desde 6.5% hasta llegar a un 3%, lo cual

para las empresas peruanas que se dedican a las exportaciones y son favorecidos con este régimen se vieron perjudicadas en sus intereses, así mismo con la reducción del drawback también las empresas podrían disminuir las exportaciones.

Sin embargo, algunas autoridades están de acuerdo con la reducción del drawback, ya que, según Alonso Segura, ex - ministro de Economía y Finanzas menciona que no sería un incentivo sino más bien un subsidio para las empresas ya que afirmó que con el drawback se les devuelve a las empresas más de lo que gastan pagando sus aranceles.

Pero, la Asociación de exportadores (ADEX) indica que el MEF no debió disminuir el drawback y menciona que se debería seguir manteniendo la tasa porcentual que era establecida en el año 2009 el cual era del 8%, así mismo el presidente de ADEX Gastón Pacheco menciona que el drawback es el único incentivo que reciben los exportadores y con ello las empresas pueden seguir en el mercado internacional y lograr ser más competitivos.

## **1.2. Trabajos Previos**

El presente tema del drawback, ha sido investigado y estudiado por diferentes autores, cada uno con distintos análisis desde perspectivas distintas, es por ello que con sus investigaciones se pueden realizar aportes para la sociedad.

### **1.2.1. Antecedentes Nacionales**

Flores, J. y Abad, M. (2016). En la tesis desarrollada en la Universidad Nacional de San Martín: “Incidencia del Drawback en la Promoción de Las Exportaciones de La Empresa Apropal Alianza S.A. Centro Poblado Menor Alianza, Distrito del Pongo de Caynarachi, Provincia de Lamas, Región San Martín. Período 2011- 2014” tiene como hipótesis identificar si el drawback tiene una influencia positiva en las exportaciones, contando con la finalidad de delimitar la correlación del drawback y las exportaciones; por consiguiente los autores concluyeron que ambas variables si se relacionan adicionalmente se tiene una influencia positiva en el drawback dado que si empresa se acoge a este beneficio favorece al crecimiento de la empresa.

Baldeón, S. y Román, R. (2016), en su investigación publicada en la Universidad Nacional del Callao, titulada “Rebaja del Drawback y su Impacto en El Sector Exportador Durante el año 2015”, sostiene como hipótesis que la disminución del



drawback tiene una influencia negativa en las exportaciones peruanas, a fin de especificar el objetivo si es que en la disminución del drawback impacta en las exportaciones, por consiguientes los autores indican que si la tasa porcentual del drawback reduce también reducirá las exportaciones.

Según Arrascue, Y. y Gamero, J. (2016), en la investigación realizada por la Universidad Señor de Sipán: “Efectos de la Reducción de la Tasa del Drawback (Restitución De Derechos Arancelarios) en las exportaciones del Sector Químico de la Región Lambayeque 2016” sostienen como hipótesis que los resultados de la disminución del drawback perjudicara las exportaciones del sector químico, asimismo cuenta con el fin de establecer los efectos que conllevan la disminución del drawback en las exportaciones, consecutivamente los autores llegaron a la idea de que si la tasa porcentual del drawback disminuye traerá consecuencias negativas para las empresas que obtengan este régimen, dado que este beneficio ayuda al aumento de liquidez a las empresas exportadoras.

Huamán, W. (2016), en su investigación publicada por la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, titulada “Restitución de Derechos Arancelarios y su Incidencia en el Crecimiento de las Exportaciones en el Perú, Periodos 2012-2014” tiene como hipótesis que el drawback cuenta con un nivel de influencia en el aumento de las exportaciones, asimismo cuenta como objetivo delimitar la influencia del drawback en favor a las exportaciones, finalmente concluyen que el drawback ha tenido un gran impacto en las exportaciones y los beneficiarios son las empresas productoras exportadoras.

Barboza, M. y Carrasco, C. (2015), en la tesis difundida por la Universidad Privada del norte, titulada “Influencia de la Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios – Drawback, en las Exportaciones No Tradicionales Peruanas durante el periodo 1995 – 2014”, tiene como hipótesis que el drawback influye de manera positiva en las exportaciones no tradicionales, manteniendo el objetivo principal que la delimitación del drawback sobre las exportaciones, los autores demostración que las variables cuentan con correlación inversa lo que significa que el drawback no influye positivamente en las exportaciones.

Cáceres, D. (2014), en su tesis publicada por la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, titulada “La Aplicación del Drawback y el Nivel de Exportaciones en

Las Empresas de Productos Agropecuarios y Pesqueros de La Región Tacna, Periodo 2009-2012”, tuvo como hipótesis identificar si existe una relación ente el drawback y las exportaciones agropecuarias y pesqueras, teniendo como objetivo definir la correlación entre el drawback y las exportaciones agropecuarias y pesqueras; dado que se concluyó que la aplicación del drawback si se relaciona con las exportaciones agropecuarios y pesqueros de la región Tacna.

### **1.2.2. Antecedentes Internacionales**

Barzola, G. y Quiñonez, H. (2016), en la tesis difundida en la Universidad de Guayaquil, titulada “Propuesta de recuperación del Drawback de la empresa Firesky S.A. para mantener y fomentar la exportación de banano en el período 2015”, tiene como hipótesis que el mecanismo del drawback ayuda al incremento de liquidez de la empresa, así mismo se mantiene como objetivo determinar la influencia que genera la liquidez que otorga el acceso al drawback en las exportaciones, por lo tanto llegan a la conclusión que el drawback mantiene una influencia positiva en la liquidez de la empresa, afirmando la hipótesis que el drawback se relaciona de manera eficaz en la liquidez de la empresa Firesky.

Túner, N. y Guerrero, M. (2016), en la investigación publicada por Universidad Católica Santiago de Guayaquil, titulada “Análisis de la Aplicabilidad del Mecanismo Drawback en la Exportación de Atún en el Ecuador”, teniendo como objetivo buscar la delimitación de la aplicabilidad del drawback en las exportaciones de atún, finalmente llegaron a la conclusión que los requisitos del drawback son complejos, lo que genera que las organizaciones que deseen obtener esta ayuda se vean con muchas dificultades.

Según Garay, J. (2016), en su tesis “Incidencia del Drawback en los Exportadores Ecuatorianos en el 2015”, publicada en la Universidad de Guayaquil, sostiene como finalidad principal examinar la influencia del Drawback en las exportaciones de Ecuador, así mismo se plantea como hipótesis aumentar las fases para agilizar el reintegro del drawback a los exportadores, esto ayuda a aumentar liquidez y progresar la competitividad a los exportadores. Finalmente concluye que la aplicación del Drawback es rentable para los exportadores de productos no tradicionales porque produce liquidez y es una herramienta para fomentar las exportaciones.

Amores, P. (2015), en su tesis publicada Universidad de Guayaquil, titulada “Evaluación del impacto de la aplicación de la devolución condicionada de tributos (Drawback) para la competitividad de las exportaciones y la economía del Ecuador”, sostiene como objetivo principal averiguar sobre el drawback y el potencial de las exportaciones ecuatorianas, la hipótesis radica en demostrar si el drawback no cumple con su fin de ayudar a las empresas exportadoras. Finalmente, el autor concluye que el uso del drawback es totalmente discrecional, desde países con defectos de aplicación automáticos y permanentes hasta países con defectos de aplicación intermitentes en el tiempo, la cobertura del producto o empresa, el porcentaje de repeticiones y qué estándares y procedimientos deben cumplirse y obtener esta devolución del drawback.

### **1.3. Teorías Relacionadas al Tema**

#### **1.3.1. El Drawback**

Según La Ley General de Aduanas en el artículo 82° menciona que el drawback es un:

Régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción. (SUNAT, 2008, p.12).

Esto quiere decir que actualmente las empresas exportadoras pueden solicitar el drawback siempre y cuando en el proceso del producto terminando se haya utilizado determinados insumos importados, el cual este mecanismo incentivaría a las empresas a poder aumentar sus exportaciones y con ello aumentaría el crecimiento económico del Perú.

El drawback es un procedimiento aduanero que posibilita el reintegro de los impuestos cancelados en la importación de determinados insumos o productos, integrado en la elaboración de bienes exportados (Canepa, 2014, p.37).

El Drawback para los exportadores es un mecanismo de compensación o más bien un incentivo por sus ventas al exterior, ya que en algunos casos este incentivo permite que aun las empresas puedan seguir teniendo presencia en el mercado internacional y así mismo estén en constante competencia.

Así mismo Según en el Reglamento del Drawback nos indica que en el:

Artículo 1° a los beneficiarios del procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios [...]

Artículo 2° Los bienes exportados objeto de la restitución simplificada [...]

Artículo 3° La tasa de restitución aplicable a los bienes definidos en los artículos precedentes será el equivalente al cuatro por ciento (4%) del valor FOB del bien exportado [...]

Artículo 4° La restitución de los derechos arancelarios procederá siempre que los bienes hayan sido importados dentro de los treinta y seis (36) meses anteriores a la fecha de exportación.

Artículo 5° La solicitud de restitución simplificada de derechos arancelarios tendrá carácter de declaración jurada.

Artículo 6° Las solicitudes de restitución deben ser numeradas:

Artículo 7° Para gozar de la restitución de los derechos arancelarios los exportadores deberán indicar en la Declaración para Exportar la voluntad de acogerse a dicho tratamiento.

Artículo 8° La solicitud será transmitida electrónicamente a la SUNAT, la cual determinará la aprobación automática o selección a revisión documentaria.

Artículo 6° Las solicitudes de restitución deben ser numeradas:

Artículo 7° Para gozar de la restitución de los derechos arancelarios los exportadores deberán indicar en la Declaración para Exportar la voluntad de acogerse a dicho tratamiento.

Artículo 8° La solicitud será transmitida electrónicamente a la SUNAT, la cual determinará la aprobación automática o selección a revisión documentaria. (SUNAT, 1995, p.1).

Para que las empresas exportadoras puedan solicitar el drawback tienen que cumplir con ciertos requisitos como la mercadería exportada no debe ser prohibida ni restringida, el beneficiario del régimen y debe contar con todos los documentos necesarios.

Ante todo, uno de los principales requisitos es que en la fabricación del producto terminado se haya consumido ciertos insumos que fueron importados, recordar que la solicitud del drawback se gestiona en la DAM, y la devolución se solicita en la aduana que se realizó la exportación.

### **1.3.1.1. Beneficiarios del Drawback**

Los favorecidos con el drawback son las empresas que fabrican y exportan bienes, cuyo valor de producción haya sido ascendente a los impuestos que impuso la importación de ciertos productos que hayan sido integrados en la elaboración del bien que se exporta, sin sobrepasar los límites establecidos (García, 2025, p.1).

La Ley general de Aduanas puntualiza que los favorecidos con el drawback, son las empresas productoras y exportadoras, en este caso se divide en tres tipos de beneficiarios.

#### **1.3.1.1.1. Directa**

Las empresas exportadoras que realicen el proceso productivo del bien exportado teniendo en cuenta que se haya integrado un insumo importado el cual al momento de realizar su compra debió cancelar determinados impuestos aduaneros, así mismo su valor de producción tendría que ascender a los impuestos cancelados en la importación, solo así podría solicitar el drawback (Álvarez, 2014, p. 2).

Las empresas que elaboren directamente el producto a exportar deben tener en cuenta que dentro del producto final tiene que estar incluido en su proceso productivo algún bien importado, con ello se busca promover las exportaciones para que así las empresas exportadoras tengan una gran competitividad en el mercado internacional.

#### **1.3.1.1.2. Tercerizadores**

Para poder solicitar el drawback no necesariamente la empresa tiene que ser la productora sino también la empresa puede solicitar servicios de terceros.

Se pueden acoger al drawback las empresas que solicitan el servicio de terceros para su proceso productivo, ambas partes justifican su sociedad mediante un acuerdo entre el productor y la exportadora, así mismo con la presentación de la factura por el servicio realizado ante la Aduana correspondiente para futuras inspecciones que se pueda realizar. (Gonzales, 2015, p. 34).

### **1.3.1.1.3. Operadores**

Las empresas exportadoras que trabajen con los operadores que muy aparte de realizarle el servicio de producción son los que obtienen los insumos mediante una importación o sino lo compran en el mercado nacional teniendo en cuenta que este tuvo que ser importado o haya sido producido con algún insumo importado para que así este sea integrado el bien se será exportado (Gonzales, 2015, p. 34-35).

Algunas empresas que actúan como operadoras para que puedan acogerse al Drawback dentro de su producto terminado tuvieron que haber añadido algunos insumos importados que haya sido adquirido a nivel nacional o bienes producidos con insumos importados.

### **1.3.1.2. Bienes Sujetos al Drawback**

En el artículo 2° del Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios indica que son considerados bienes exportados toda materia que se utiliza en el proceso productivo para que se pueda llegar al producto terminado.

#### **1.3.1.2.1. Insumos importados Incluidos**

Según García (2015) menciona que los insumos importados que están incluidos en las mercancías exportadas son:

- Importados directamente por el beneficiario.
- Adquiridos a importadores ubicados en el país (proveedores locales)
- Mercancías fabricadas con insumos importados por terceros (p. 2).

#### **1.3.1.2.2. Insumos importados excluidos**

Se debe tener en cuenta que no todo los insumos o productos importados pueden acogerse al Drawback, por el cual se han se ha constituido en el ordenamiento legal los insumos que son excluidos.

Los insumos importados excluidos en las mercancías exportadas son:

- Las importaciones que hayan utilizado los regímenes temporales o de perfeccionamiento activo para el ingreso al territorio nacional.

- Los insumos que han sido nacionalizados mediante el régimen de Reposición de mercancías.
- Los insumos que han sido nacionalizados con privación de aranceles o una tasa arancelaria cero.
- Cuando se importa cualquier clase de fuente energética con el objetivo de provocar calor o energía para la adquisición del bien exportado.
- Cuando se usa repuestos o productos de recambio para producir el bien exportado.
- Cuando solicitan el drawback empresas que se dedican a comprar el bien ya exportarlo, mas no pasan por un proceso (Álvarez, 2014, p. 2-3).

### **1.3.1.2.3. Bienes exportados**

Los productos exportadores que pueden solicitar el drawback son aquellos que en su producción se haya usado ciertos insumos, productos o piezas importadas el cual su valor CIF no ascienda al 50% de su valor FOB del bien exportado (Aguilar, 2016, p. 141).

Los productos que son considerados para la elaboración son:

**Materia Prima:** es la totalidad de todo componente que se requiere con el fin de obtener de un producto, que pueden ser añadidos en el consumo o participan de manera directa en proceso de elaboración, también se valora materia prima los envases, las etiquetas y otras mercancías que pueden ser utilizados para la protección y/o traslado del bien exportado.

**Productos intermedios:** son productos que se utilizan para la presentación final del bien que será exportado.

**Pieza Parte:** la unión de piezas que se entrelazan a través de un procedimiento de atadura, lo cual la pieza conformara parte de la construcción de una magnitud mayor.

**Mermas:** son los sobrantes que no aprovechan que se dan del proceso de elaboración, de igual manera en algunos casos se pueden considerar o incluir en el producto exportado.

### **1.3.1.3. Operatividad del Drawback**

La superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) mediante el DESPA-PG.07 Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback nos menciona el desarrollo operativo para que una empresa pueda beneficiarse del Drawback.

#### **1.3.1.3.1. Solicitud**

Según la Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback en el inciso D nos indica que los requisitos son:

- La solicitud entregada debe ser igual o superior a 500 dólares estadounidenses (500 dólares estadounidenses y 00/100 dólares estadounidenses). Asimismo, la voluntad de beneficiarse de la devolución de impuestos debe expresarse en el DAM de exportación, el cual debe ser 180 días hábiles posteriores a la fecha de envío especificada por el DAM.
- Uno de los requisitos para solicitud del drawback es que los insumos que se emplearon en la producción tienen que haber sido importados en el período de 36 meses anteriores a la exportación.
- El precio CIF de los productos importados no puede exceder el 50% del precio de exportación FOB de igual forma, en cada año calendario la exportación de productos beneficiados por cada subpartida no puede exceder (20.000.000,00 dólares estadounidenses) y por beneficiarios no relacionados.
- En el caso que los insumos importados sean por terceros o productos producidos con insumos importados por distribuidores nacionales se solicita la factura que garantice la adquisición del insumo exportado y la declaración jurada del proveedor en donde menciona que no ha utilizado mecanismos aduaneros que prohíben que el exportador pueda solicitar el Drawback.
- Si el exportador encarga el proceso de elaboración a terceros debe mostrar la factura que garantice el servicio proporcionado para poder acogerse al Drawback.



### **1.3.1.3.2. Procedimientos**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) cuenta con dos formas para poder empezar con el procedimiento de solicitud del Drawback:

#### **Solicitud de Restitución en Ventanilla de cualquier aduana operativa**

- El proceso comienza cuando el exportador presenta la solicitud de querer ser beneficiado del Drawback.
- Luego se debe entregar una copia SUNAT de la factura del proveedor en la que garantice la adquisición del insumo importado.
- También se entrega la Declaración jurada del proveedor nacional en la cual tiene que estar escritos detalladamente los datos del insumo importado.
- Así mismo el exportador debe presentar la factura comercial o del servicio prestado por terceros ya que con ello se garantiza que dentro del proceso productivo se ha utilizado insumos importados.
- Cuando ya se hayan presentado todos los documentos necesarios, Aduana emite la Boleta de Recepción que es otorgado al beneficiario como una constancia de presentación de Solicitud del Drawback.
- Finalmente será revisado por los expertos y este ingresará los datos al Sistema Integrado de Gestión Aduanero (SIGAD) y por consiguiente se le notificará al exportador si la solicitud es aprobada o rechazada.

#### **Solicitud de Restitución Vía Electrónica**

A partir de agosto del 2014 SUNAT, implementó un nuevo sistema para que los exportadores puedan solicitar el Drawback y con ello reducen el tiempo para la atención de la solicitud ya que es un mecanismo fácil y sencillo para el uso de los beneficiarios.

La Solicitud del Drawback vía electrónica se compone por tres secciones:

- SECCIÓN I: figura los datos de la empresa que se beneficiaría con el Drawback.
- SECCIÓN II: es conformada por un cuadro donde se establece los datos de insumos el cual forma parte de la solicitud del Drawback.
- SECCIÓN III: figura el cuadro de insumos importados que se puede obtener por servicios de terceros.

Una vez que el exportador registre las tres secciones, pero ya para ello el beneficiario tiene una casilla y clave electrónica que es de la siguiente manera:

- Aduana Área: Tdae (11 dígitos) clave (4 dígitos).
- Aduana Marítima: Tdam (11 dígitos) clave (4 dígitos).

Cuando el beneficiario culmine de haber rellenado toda la información necesaria esta información se conserva y este recibe al igual que cuando se solicita el Drawback mediante una ventanilla le entregan al exportador una Boleta de Recepción como constancia de su solicitud.

Finalmente, la solicitud pasa manos de los especialistas en las cual revisan los datos correspondientes de las importaciones y exportaciones para concluir con la respuesta si la solicitud es aprobada o rechazada, el cual es notificada al exportador.

#### **1.3.1.3.3. Tasa de Restitución**

El Drawback es un incentivo para aumentar las exportaciones, cuando este se creó se estableció una tasa del 5% del valor FOB que fue respaldada por la OMC, pero en el Perú con el pasar de los años el Drawback tuvo cambios significativos ya que como bien se mencionó se inició con una tasa porcentual del 5% pero a partir de enero del 2009 hasta el mes de junio del 2010 la tasa del Drawback se incrementó al 8% esto se dio con el fin de promover las exportaciones no tradicionales, sin embargo este tuvo un declive en año 2010 ya que se redujo a una tasa de 6.5%, para luego en el año 2011 vuelva a la tasa de inicio del 5% del valor FOB.

A partir del 2014 la tasa del Drawback siguió reduciendo en un 4%, pero en el año 2016 alcanzo la tasa porcentual más baja que fue del 3%, sin embargo a partir del 2017 hasta la actualidad la tasa del Drawback es del 4% del valor FOB exportado, el cual es una tasa porcentual que los exportadores no es tan de acuerdo ya que como bien se mencionó el Drawback tiene como finalidad promover las exportaciones y con la reducción de este los exportadores reducen las ventas al exterior, y con ello se genera que el crecimiento económico del Perú pueda disminuir.

**TABLA 1:** *Línea de tiempo de las tasas del Drawback del Perú*

TASAS DEL DRAWBACK							
1995-2005	01/2009 al 06/2010	07/2010 a 12/2010	2011-2014	2015	01/2016 a 10/2016	2017	2018
5%	8%	6.5%	5%	4%	3%	4%	4%

Fuente: Javier Oyarse Cruz

Elaboración Propia

### 1.3.2. La exportación de Pota

Las exportaciones es la salida de bienes hacia determinados países, cruzando diversas fronteras que separas a los países (Castro, 2016, p.109).

En el Perú, las exportaciones de pota han aumentado de manera significativa, ya que hoy en día cuenta con una gran demanda internacional teniendo como principal comprador a los países europeos y asiáticos, siendo la Costa Norte y Sur del país los principales puntos de acopio de este nutritivo producto, lo que ellos nos demuestran que el Perú cuenta con grandes alimentos de alta calidad, convirtiéndose en productos estrella para el Perú.

Las exportaciones dentro del mundo de los negocios internacionales se fundamentan en mercantilizar producto o servicios en diferentes países que requieran el bien que se está exportando, no ajeno a ello junto a las importaciones se engloba una noción de comercio internacional, alcanzar la internacionalización representa mayores oportunidades como también riesgos para las empresas exportadoras (Lerma y Márquez, 2010, p.539).

Esto quiere decir que la exportación es el intercambio de bienes o servicios entre diferentes países, en la cual interviene diferentes medios de transporte, las barreras comerciales y con ello también las estrategias de comercialización para que así el producto se vuelva más competitivo.

Las exportaciones es la comercialización a diferentes naciones, los fundamentos de las exportaciones son igual a una venta a nivel nacional, con la disimilitud que en las exportaciones se abarca todo el manejo de las mercancías y principalmente en el espacio de los clientes y proveedores los cuales están atados a diversos reglamentos administrativos y diferente praxis mercantil (Mercado, 2015, p.37).

El Perú cuenta con grandes productos exportables que aún no son explotados correctamente, es por ello que la pota peruana poco a poco se está convirtiendo en uno de los productos más competitivos a nivel mundial.

Exportar es mucho más que una venta fuera de nuestro territorio nacional, estas deben incrementarse con un buen manejo de comunicación entre el comprador y vendedor; las exportaciones estas amparadas por ciertas normas y requisitos, para que así se tenga un buen control de estas y se pueda promover las exportaciones de un país (Mercado, 2015, p. 37).

### **1.3.2.1. Producción**

La pota nacional forma parte de la industria de la pesca, por ende llega a ser una de las primordiales actividades económicas del Perú. Sabiendo que aun encontramos una tasa alta de informalidad en las instituciones de la industria, podemos sostener que gracias a la estructura que cuenta el Perú genera el crecimiento de dicha actividad.

Actualmente, los pescadores artesanales ya pueden contar con la ayuda de organizaciones dedicadas al rubro de la pesca mediante créditos así mismo también con capacitaciones constantes, para que logren una mayor competitividad en su rubro.

#### **1.3.2.1.1. Zonas de Producción**

La pesca de la pota de manera mundial se da inicio en 1950 y en aguas peruanas, a partir de la década 90, a través barcos calamareros, anteriormente la captura se daba de manera artesanal. A lo largo de los años se ha notado mayores cambios, las cuales

están centradas a los cambios ambientales, modificaciones en el rendimiento de la pota con relación a los fenómenos como El Niño y las características propias de la pota, también por poseer un reducido ciclo de vida y un ágil crecimiento.

Existen barcos calamareros insdustriales, la cual tienen un cimiento y aparejo de pesca, esquematizado para la captura de pota; así mismo, estos barcos tienen toda una planta donde pueden realizar diversos servicios de producción (Chirinos et al, 2014, p. 134).

La pesca de pota en el Perú se centra mayormente en el norte. Entre Talara y Chimbote, con mayores distribuciones en zonas de pesca frente a Paita.

### **1.3.2.1.2. Estacionalidad**

Los ambientes donde habita la pota se caracterizan por ser productiva, mayormente es en la costa peruana. En el país, las altas capturas de pota han sido agregadas a las zonas con aguas superficiales subtropicales (ASS) y aguas costeras frías (ACF).

La captura y afluencia de la pota es consecuencia a la versatilidad oceanográfica, los climas cálidos o fríos moderados frente a la costa del país facilitarían al incremento de la pota, lo cual se debe a la alta demanda y también al progreso de su ciclo de vida, así mismo ascende el éxito de la captura de la pota. También climas fríos o cálidos excesivos causarían daños de la captura debido a la menor supervivencia de las paralarvas.

Sin embargo, debido a que el Perú es un país muy diverso la captura de la pota se da durante todos los meses del año, excepto en el mes de Julio que sufre una caída debido a los cambios climáticos, pero por lo general la captura de la pota se da todos los meses.

**TABLA 2:** Estacionalidad de la Pota

<b>Ene.</b>	<b>Feb.</b>	<b>Mar.</b>	<b>Abr.</b>	<b>May.</b>	<b>Jun.</b>	<b>Jul.</b>	<b>Ago.</b>	<b>Sep.</b>	<b>Oct.</b>	<b>Nov.</b>	<b>Dic.</b>
-	-	-	-	-	-		-	-	-	-	-

Fuente: SIICEX

Elaboración Propia

### **1.3.2.1.3. Control de Calidad**

Las normas de calidad son estándares que promueven la mejora de la calidad del producto de acuerdo con los requisitos del comprador, para que pueda ingresar al mercado y mantener la continuidad del mercado. El nivel de calidad del producto lo determina el oferente, por lo que la normativa de calidad ha establecido ciertos estándares de referencia y no obligatorios.

Es por eso que el país intenta proteger sus recursos naturales y los productores peruanos a través de ciertas regulaciones. Por tanto, se ha regulado la temporada de pesca, el permiso de captura de calamar y la entrada de barcos extranjeros. En cuanto a los estándares técnicos internos de calidad, no existe una normativa que pueda estandarizar las características de los derivados del calamar. Sin embargo, sí contamos con las normas técnicas del Instituto Nacional de Protección a la Competencia y Protección a la Propiedad Intelectual (Indecopi), las cuales pueden ser utilizadas como diferentes elementos.

### **Certificación Sanitaria**

El certificado Sanitario es el documento que garantiza que la inocuidad e idoneidad de los alimentos está aprobado con los reglamentos técnicos pertinentes, el organismo que emite este certificado sanitario para todos los productos pesqueros es el Servicio Nacional de Sanidad Pesquera.

### **1.3.2.2. Medios de Transporte**

Actualmente son diversos los medios de transporte que se emplean para el envío de mercancías de un país a otro, ya que de ello depende que la mercancía llegue justo a tiempo y sobre en condiciones óptimas al cliente.

Existen diversos medios de transporte en la cual son utilizados para la distribución de productos o mercancías desde almacén que sería el punto de partida hasta el destino del comprador (Anaya, 2015, p.21).

Para la elección de un medio de transporte factible para las mercancías se deben tomar en cuenta diversos elementos, por ejemplo, el tipo de mercancía, el trayecto de país con otro, el peso, volumen, uno de los más importantes las cláusulas del cliente

concernientemente a como este desea que su mercadería sea entregada y también se deben evaluar los costos en general. En el caso de la pota los medios de transporte más empleados son la vía marítima, área y el menos utilizado ya no es medio tan seguro es el terrestre.

#### **1.3.2.2.1. Transporte Terrestre**

El transporte terrestre es uno de los medios no tan usado, pero es más viable al acceso de los clientes, ya que este medio permite la entrega puerta a puerta de las mercancías, este medio se caracteriza mayormente por su flexibilidad, simplicidad y versatilidad en la cual posibilita el envío de cualquier mercadería desde la planta de producción del producto hasta el punto destino del comprador.

El transporte terrestre como bien su nombre lo indica es por el área de la tierra, ya está constituida por una infraestructura edificada por donde trascurren las mercancías vendidas. Pues, contamos con tramos de carretera, caminos y ferrocarriles (Lobato, 2015, p. 24).

Para la exportación de la pota el transporte terrestre no es utilizado ya que los compradores mayormente son países europeos y asiáticos, lo cual no sería muy factible la exportación de dicho producto por vía terrestre ya que se tomarían mayores costos, pero si los compradores serian países vecinos como países sudamericanos, si pudiese ver mayor posibilidad y sea una de las principales opciones la vía terrestre mayormente por la cercanía con los clientes.

El transporte terrestre es uno de los medios menos usados, pero es una de las vías más ágiles y se podría decir que a la vez segura en cierto modo, así mismo dependiendo al tipo de mercancía que se traslade se tiene que contar con las condiciones adecuadas para que se pueda proteger la mercadería, por ejemplo, en el caso de que la mercancía sea perecedera se requiere tener un contenedor refrigerado.

#### **1.3.2.2.2. Transporte Aéreo**

Actualmente las exportaciones mayormente se realizan por el transporte aéreo ya que es un medio más rápido y a la vez seguro, pero a diferencia de otras vías es el medio en la cual se asumen mayores costos dependiendo al peso o volumen de la mercancía, este tipo de transporte es utilizado mayormente cuando la mercancía tiene alto valor agregado.

El transporte aéreo es significativo por la velocidad, confiabilidad en la fecha de entrega y sobre es fiable, se considera el medio más adecuado para entregas en destinos prolongados teniendo un periodo de entrega muy reducido, sin embargo, también se considera que tiene unos los costos más elevados (Anaya, 2015, p.59).

En la exportación de la pota, el transporte utilizado a sus principales clientes mayormente es por vía marítima, sin embargo, en algunas ocasiones se utiliza el transporte aéreo dependiendo del cliente por ejemplo cuando este pida que la mercancía no demore mucho en su llegada debido a la demanda de su país.

Esta vía es más factible para transportar mercancía perecedera, químicos y farmacéuticos, etcétera, ya que protege a aumentar la vida comercial útil de los productos, así mismo trabajar con esta vía es más sencilla porque es menos el costo del embalaje, a comparación de la vía marítima ya que este medio si cuenta con restricciones para algunas mercancías.

#### **1.3.2.2.3. Transporte Marítimo**

Actualmente el transporte marítimo es una de las vías más utilizados en el comercio internacional, ya que en cuestión de costos resulta ser el medio de transporte más cómodo, pero su tiempo de trayecto es superior a comparación de medios, se podría decir que una de las ventajas de este medio de transporte es que dispone al envío de grandes volúmenes de mercadería.

Unas de las particularidades del transporte marítimo es el gran volumen que cuenta, como también la variabilidad que tiene referente a sus buques ya que existe diversos de estos donde se puede exportar variedad de mercancía (Martín & Martínez, 2014, p.281).

Respecto a la exportación de la pota él envío de las mercancías por el transporte marítimo tiene que estar en contenedores y cumplir con reglas fitosanitarias, en casos particular el contenedor debe tener un sello oficial, ya que este se debe encontrar en buen estado al momento de la exportación (Departamento de facilitación de exportaciones, 2016, p. 26).

El transporte marítimo en estos tiempos se ha convertido en uno del medio más utilizado en las exportaciones e importaciones, ello se debe principalmente que permite él envío de grandes volúmenes de diversos tipos de mercaderías, se dice que



el tiempo de transporte de la vía marítima es lenta sin embargo en los últimos años ha aumentado su velocidad de entrega.

### **1.3.2.3. Marketing Mix**

El marketing cuenta con diversos aspectos dentro de su plan como: Producto, Precio, Plaza y Promoción el cual todos esos puntos se le conoce como Marketing Mix (Campos et al, 2014, p. 33).

El marketing mix se fija como uno de los factores que tiene el marketing. Esto comprende a las populares 4P: producto, precio, distribución y promoción.

El Marketing Mix es un grupo de mecanismos que son el producto, la plaza, precio y promoción, las mayorías de las empresas utilizan esta técnica para así poder lograr la meta impuesta por el mercado al que nos dirigimos (Ayala, 2015, p.35).

Una empresa de pota que se dedica a la exportación, es indispensable que tenga buen método de marketing para poder vender sus productos ya que si se le da una buena difusión a la marca de la empresa, productos y servicios esto lograra el aumento de sus ventas y por ende la rentabilidad del negocio. También, va a permitir que la compañía logre tener una ventaja competitiva en sus productos y así diferenciarse de su competencia.

#### **1.3.2.3.1. Precio**

Para el caso de la pota, los precios mundiales están sujetos a cambios debido a varias circunstancias como son: la estacionalidad del producto, la inflación del país, el clima y cómo este muchas veces daña el acopio debido a los diversos cambios climáticos (corriente del niño costero), entre otros factores que impactan significativamente en el precio de la pota.

El precio determina la cantidad de dinero que están prestos a cancelar los compradores para poder adquirir un bien o servicios determinados (Soriano, 2015, p.11)

El mercado mundial de papa ha tenido una gran demanda en los últimos años lo cual ha generado que los precios se vean afectados con altas y bajas debido a las diferentes circunstancias del mercado.

Los precios de la papa dependen mayormente de las variaciones de las ofertas de los principales países exportadores y productores de este producto, como son China, Tailandia e India.

Con respecto al precio promedio del Perú, este ha tenido diversas variaciones en los últimos años. Para SUNAT el precio promedio de la papa de exportación en el último mes del año 2017 fue de US\$ 2.03 por kilo.

**TABLA 3:** Precios FOB referenciales en kilogramos del 2016 (US\$ / KGR)

	2016											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
<b>KG</b>	1.76	1.74	1.48	1.41	1.52	1.8	2.02	1.65	1.44	1.25	1.23	1.15

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

**TABLA 4:** Precios FOB referenciales en kilogramos del 2017 (US\$ / KGR)

	2017											
	DIC	NOV	OCT	SEP	AGO	JUL	JUN	MAY	ABR	MAR	FEB	ENE
<b>KG</b>	2.03	3.31	1.92	2.42	1.98	1.70	2.04	1.66	1.62	1.61	1.93	1.74

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

### 1.3.2.3.2. Producto

El producto es el elemento más significativo que tiene el marketing mix. Éste puede ser tangible como también intangible y que es establecido para satisfacer los requerimientos del consumidor y por ello es puesto en venta.

El producto establece un elemento fundamental que posibilita a la compañía ingresar y estar constante en uno o varios mercados, es una pieza primordial para el funcionamiento de una empresa ya que este satisface los requerimientos de los compradores (Soriano, 2015, p.20).

Primero, se realiza la captura de la pota en embarcaciones menores de 30 TN, luego de ello es transportado a la planta para su debido proceso, este comienza con la elección, manipuleo y plaqueado de la pota, luego de ello se tiene que tomar muestras de la pota, para que se pueda entregar el certificado sanitario y con ello garantice el consumo humano.

Para su envío a los países europeos, el producto es entregado en cajas de cartón master y cajas de tecno por cuyo peso es de 20 a 30 kilogramos, dependiendo de los gustos de consumidor, pero la pota por dentro va con un embalaje de láminas para que este pueda estar protegido.

**TABLA 5:** *Partida Arancelaria de la Pota*

<b>Partida</b>	<b>Descripción</b>
0307490000	Demás Jibias, Globitos, Calamares y Potas, Congelados, Secas, Saladas o en Salmuera
1605909000	Demás Moluscos e Invertebrados Acuáticos, Preparados o Conservados.

Fuente: SIICEX

Elaboración Propia

### **1.3.2.3.3. Plaza**

La plaza es conocida como la distribución y también es una de los principales elementos del Marketing Mix y su finalidad es que el producto llegue de la manera rápida hacia los clientes y que éstos tengan mayores oportunidades de querer tener el producto. Es aquí que se incluyen los variados canales de distribución que existen para que el producto llegue hasta al cliente.

Es la organización interna y externa que facilita constituir el enlace entre la compañía y los compradores o futuros mercados que faculta la adquisición de los productos o mercancías (Soriano, 2015, p. 12).

En el caso de la pota España es uno de nuestros principales compradores con 41% de participación en el mercado, seguido de China Y Japón.

**TABLA 6: Principales Mercados**

<b>Mercado</b>	<b>% Var 17-16</b>	<b>% Part. 17</b>	<b>FOB – 17 (miles US\$)</b>
España	-78%	41%	17,526.67
China	-74%	11%	4,638.07
Japón	-67%	8%	3,551.56
Tailandia	-81%	8%	3,214.73
Italia	-85%	5%	2,347.49
Federación Rusa	-64%	5%	2,095.30
Estados Unidos	-75%	4%	1,511.60
México	-79%	3%	1,492.12
Corea del Sur	-85%	3%	1,469.24
Otros Países (26)	--	11%	4,895.59

Fuente: SUNAT  
Elaboración Propia

#### **1.3.2.3.4. Promoción**

La promoción también es conocida como comunicación, ya que comprende comunicar el producto y exhibir todas sus beneficios y ventajas que este tiene para hacerlo más fascinante frente a los ojos de los clientes.

La función que desarrollan las compañías a través de transmisiones de mensajes por distintos medios es con el fin de que producto se ha renombrado y cuenta con mayores ventajas competitivas con la finalidad de generar ventas a los compradores (Soriano, 2015, p.13).

Para que las empresas exportadoras se puedan dar a conocer de una manera más rápida sus productos es necesario que:

- Recurrir a la ayuda de SIICEX, MINCETUR o la Cámara de Comercio de Lima con respecto a la exportación de la pota y así participar en ferias nacionales e internacionales.

- Planificar reuniones o asambleas entre los exportadores y productores de pota con la finalidad de constituir alianzas estratégicas y con ello ubica a compradores extranjeros a través de las ruedas de negocios.
- Estar en capacitándose constantemente, así como acudir a otros cursos que faciliten que el exportador tenga grandes conocimientos en ese rubro.
- Implementar una base de datos de los principales compradores potenciales con el fin de aumentar la producción y así establecer la pota en el mercado extranjero.
- Enviar la información técnica (ficha técnica) a los variados importadores de pota en el extranjero con la finalidad de impulsar sus exportaciones.

#### **1.4. Formulación del Problema**

##### **1.4.1. Problema General**

¿Qué relación existe entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017?

##### **1.4.2. Problemas Específicos**

- ¿Qué relación existe entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017?
- ¿Qué relación existe entre los bienes sujetos al Drawback las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017?
- ¿Qué relación existe entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017?

#### **1.5. Justificación del Estudio**

##### **1.5.1. Justificación Científica**

La investigación se justifica acogiéndose a las teorías relacionadas al Drawback y las exportaciones de pota, en la cual entre las dos variables existe una relación que puede ayudar para otras futuras investigaciones que se puedan realizar a través de técnicas y métodos constituidos con el desarrollo de esta investigación que a su vez tiene una validez de confiabilidad.

### **1.5.2. Justificación Comercial**

La investigación es primordial porque indaga sobre las constantes secuelas que trae consigo el drawback, también si este cuenta algún vínculo con las exportaciones. Adicional determina si es verdaderamente positivo como los manifiestan las normas o si es ineludible que el estado plantee este régimen con el objetivo de que todas las compañías exportadoras sean favorecidas.

### **1.5.3. Justificación Social**

En esta investigación se emplearon discernimientos que se han obtenido durante el tiempo estudiado la carrera de Negocios Internacionales, guiada por la investigadora de presente estudio. Cuales discernimientos se centran en variados programas de comercio exterior como el Drawback. Adicionalmente el estudio será provechoso para posteriores investigaciones.

## **1.6. Hipótesis**

### **1.6.1. Hipótesis General**

Existe relación significativa entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

### **1.6.2. Hipótesis Específicos**

- Existe relación positiva entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.
- Existe relación positiva entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.
- Existe relación positiva entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

## **1.7. Objetivo**

### **1.7.1. Objetivo General**

Establecer la relación que existe entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

### **1.7.2. Objetivo Específicos**

- Determinar la relación que existe entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.
- Determinar la relación que existe entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.
- Determinar la relación que existe entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

## **II. MÉTODO**



## **2.1. Diseño de Investigación**

### **2.1.1. Tipo y Nivel de Conocimiento**

#### **Investigación Descriptiva**

La investigación descriptiva es un nivel elemental, de forma que se convierte en el origen de diversas investigaciones, asumiendo que la gran parte de los tipos de investigaciones son de condición descriptiva (Bernal, 2006, p.91).

La investigación es descriptiva ya que las variables en estudio se acompañan por conceptos que son citados cada uno con su autor correspondiente, así mismo con las dimensiones e indicadores destinadas para cada una de ella se ahonda más en el tema de investigación.

### **2.1.2. Tipo de diseño metodológico**

#### **No experimental**

El diseño no experimental nos indica que las investigaciones se desarrollan sin adulteración de variables y los que solo se analizan los sucesos en el entorno que se investiga (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.152).

Mediante la investigación se recopilará el testimonio brindado por los trabajadores de la empresa PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C – PECEPE S.AC. En la cual nos facilitaran la información actualizada, a través de la encuesta el cual no se tendrá ninguna manipulación.

#### **Diseño Correlacional**

El diseño Correlacional es el adecuado cuando se indaga sobre sobre el grado de ilación que tienen las variables, aun así teniendo en cuenta que la concordancia no es de imprevisto (Hurtado y Toro, 2014, p.103).

La investigación tiene un diseño correlacional con el fin de investigar la relación entre dos variables en un tiempo establecido, las coyunturas, la experiencia y conductas que se relacionan entre sí para así poder llegar a afirmar el punto de concordancia entre las dos variables.

En la investigación los datos se recolectarán teniendo como fundamento la hipótesis, la información se apoyará y determinará de manera muy detallada para después examinar meticulosamente los resultados, con el fin de recopilar información significativa que ayude al conocimiento.

### **Diseño Transversal**

En el diseño Transversal las averiguaciones se recolectan con la información de un situación inimitable (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.154).

La investigación tiene un diseño transeccional, con el fin de recolectar los datos en un solo suceso y espacio determinado y único.

## 2.2. Variables, Operacionalización

**TABLA 7:** Variables, Operacionalización

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Técnica	Instrumento
El Drawback	Según La Ley General de Aduanas en el artículo 82° menciona que el drawback es un: Régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción. (SUNAT, 2008, p.12).	El autor menciona que el Drawback estaría conformada por tres dimensiones: beneficiarios del Drawback, bienes sujetos al Drawback y operatividad del Drawback.	Beneficiarios del Drawback	Directa	1-2	Ordinal	Encuesta	Instrumento
				Tercerizadores	3			
				Operadores	4			
			Bienes Sujetos al Drawback	Insumos importados incluidos	5-6			
				Insumos importados excluidos	8-9			
				Bienes exportados	7			
			Operatividad del Drawback	Solicitud	14-15			
				Procedimientos	12-13			
Tasa de Restitución	10-11							
Exportación de Pota	Las exportaciones dentro del mundo de los negocios internacionales se fundamentan en mercantilizar producto o servicios en diferentes países que requieran el bien que se está exportando, no ajeno a ello junto a las importaciones se engloba una noción de comercio internacional, alcanzar la internacionalización representa mayores oportunidades como también riesgos para las empresas exportadoras (Lerma y Márquez, 2010, p.539).	El autor nos da a entender que la exportación es conformada por tres dimensiones: medios de transporte, barreras comerciales para la exportación y el marketing mix.	Producción	Zonas de producción	16	Ordinal	Encuesta	Instrumento
				Estacionalidad	17-18			
				Control de Calidad	19 -20			
			Medios de Transporte	Transporte Terrestre	21-22			
				Transporte Aéreo	23			
				Transporte Marítimo	24-25			
			Marketing Mix	Precio	26-27			
				Producto	28			
Plaza	29							
Promoción	30							

Elaboración Propia

## **2.3. Población y Muestra**

### **2.3.1. Población**

La población es el cúmulo de todos los elementos que corresponden a un espacio donde sucede el trabajo de investigación (Carrasco, 2015, p. 236-237)

En la investigación la unidad de análisis será el personal de la empresa PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C. – PECEPE S.A.C., la cual se dedica a la elaboración, conservación y exportación de pota que son para consumo humano Directo. El cual está ubicado en Av. Autopista Panamericana Sur Km. 18.5 Mz. G Lote. 1-B Z.I. la Concordia Lima - Lima – San Juan de Miraflores, ya que los trabajadores forman parte esencial de la empresa logrando alcanzar los objetivos organizacionales, ya que están presencialmente dentro de las actividades frecuentes de realización y de diligencia empresarial.

En el estudio la población está formada bajo la estructura organizacional de la empresa el cual está presente en el trabajo diario, la población será representada por las áreas de Gerencia, Comercio exterior, Contabilidad y Finanzas de dicha organización. Obteniendo así una población de 36 individuos.

### **2.3.2. Muestra**

La muestra es un fragmento específico de la población, el cual uno de los caracteres fundamentales es la objetividad, de igual manera que el producto alcanzado de la muestra se pueda universalizar a todos los que son parte de la población (Carrasco, 2015, p. 237).

En la investigación la muestra será de 33 trabajadores donde se encuestará al área de Gerencia comercio exterior y de Contabilidad- Finanzas, este resultado se obtuvo a través de la siguiente fórmula que se aplica a poblaciones finitas el cual la presente investigación presenta.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{E^2 (N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

FIGURA 1: Fórmula para el cálculo de muestra

Dónde:

n = tamaño de la muestra

Z = valor asociado al nivel de confianza

E = error de la estimación

N = tamaño de la población

p = proporción de éxito

q = 1 - p

\*Cuando no se conoce p, se considera como 0.50

**TABLA 8:** Valor de Z según el nivel de confianza de la investigación

Nivel de Confianza	99%	98%	97%	96%	95%
Z	2.58	2.33	2.17	2.05	1.96

Elaboración Propia

$$n = \frac{36 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (36 - 1) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$

$$n = \frac{36 \times 3.8416 \times 0.25}{0.0025 \times (35) + (3.8416 \times 0.25)}$$

$$n = \frac{34,5744}{0.0875 + 0.9604}$$

$$n = \frac{34,5744}{1,0479}$$

$$n = 32,993987975951$$

$$n = 33$$

FIGURA 2: Cálculo de la muestra

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

### **2.4.1. Técnica e instrumentos de recolección de datos**

Las técnicas componen un cúmulo de normas que encaminan las labores que se ejecuta en la investigación de cada fase de la investigación científica (Carrasco, 2015, p. 275).

Análisis Documental: Se recaudó información necesaria de diversos estudios de investigación asociados con la tesis, como son: libros físicos, libros virtuales, tesis, revistas, etcétera.

Encuesta: Es el método para el estudio colectivo preciso para su interés, variabilidad, simplicidad y neutralidad de la información que se maneja (Carrasco, 2015, p. 315).

En la investigación se propuso 30 interrogantes cuyo objetivo es lograr la información necesaria para la investigación. Desarrollando la encuesta nos proporcionarían la investigación, inspección y poder recoger los datos mediante las interrogantes que se propuso al personal de la empresa PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C. - PECEPE S.A.C. Así mismo cabe resaltar que los grados de respuesta del instrumento se utilizan dentro una Escala Likert. (Ver Anexo 2)

### **2.4.2. Validez y Confiabilidad**

El instrumento fue aprobado por profesores especializados del tema a tratar.

El instrumento fue corroborado por juicios de expertos. (Ver Anexo 3) Los expertos que aprobaron el instrumento fueron:

Dr. Julio Zárate Suárez

Mag. Roque Juan Espinoza Casco

Mag. Vladimir Eloy Villanueva Orbegoso

Así mismo, para la determinación de la confiabilidad del instrumento se utilizó el método Alfa de Cronbach.

## **2.5. Método de análisis de datos**

Utilizamos el programa Excel para recopilar y mostrar mejor los resultados; así mismo, se desplegará en una tabla estadística para analizar cada factor del tema de investigación con el fin de lograr los objetivos marcados.

### **Técnicas para el procesamiento de la información**

En el proceso de la información y tabulación de los resultados se empleó el sistema informático y estadístico SPSS (Versión 24), el cual de realizo la Prueba de Normalidad con ello se determinó que de modelo de correlación que utilizaremos será RHO de Spearman con un nivel de confianza de 95%.

En los gráficos se examinará el producto de las encuestas ejecutadas al personal de la empresa PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C. – PECEPE S.A.C., lo cual nos ayudará a conocer y evaluar cómo el Drawback se relaciona con las exportaciones de la pota con objeto de conseguir un resultado de acuerdo a los objetivos desarrollados.

## **2.6. Aspectos éticos**

La tesis se ha proyectado considerando las normas APA, correspondiente a las citas indirectas, contenido y referencias, asimismo se ha desarrollado teniendo la confiabilidad de los datos obtenidos del personal de la empresa PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C. – PECEPE S.A.C., resaltando que se ha respetado su identidad de cada uno de los participantes, así como también toda información privada manifestada por ellos.

# **III. RESULTADOS**



### 3.1. Prueba de Confiabilidad

Es utilizado a fin de determinar la fiabilidad del instrumento proyectado en el estudio. Para ello se usó el método Alfa de Cronbach, lo cual cuenta con ciertos niveles de aceptación como se muestra en el siguiente cuadro.

**TABLA 9:** Interpretación de los resultados del Alfa de Cronbach

RESULTADOS	NIVEL DE CONFIABILIDAD
Coeficiente alfa > 0.9	Es excelente
Coeficiente alfa > 0.8	Es bueno
Coeficiente alfa > 0.7	Es aceptable
Coeficiente alfa > 0.6	Es cuestionable
Coeficiente alfa > 0.5	Es pobre
Coeficiente alfa < 0.5	Es inaceptable

Fuente: Elaboración Propia

Se realizó una prueba piloto con 15 encuestas rellenas para así poder determinar si nuestro instrumento es confiable, obteniendo los siguientes resultados:

**TABLA 10:** Instrumentos validados para realizar el Alfa de Cronbach

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	15	100,0

Fuente: Programa SPSS 24

**TABLA 11:** Resultados del Alfa de Cronbach

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,816	30

Fuente: Programa SPSS 24

La estadística de confiabilidad con Alfa de Cronbach da como resultado un 0.816%, quiere decir que nuestro instrumento es confiable y se puede seguir con la recolección de datos.

### 3.2. Tabla de Frecuencia

**TABLA 12:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 1.*

1. El Drawback promueve o impulsa las exportaciones en el sector pesquero.		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	12	36,4	36,4	36,4
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	21	63,6	63,6	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

*Fuente: Programa SPSS 24*

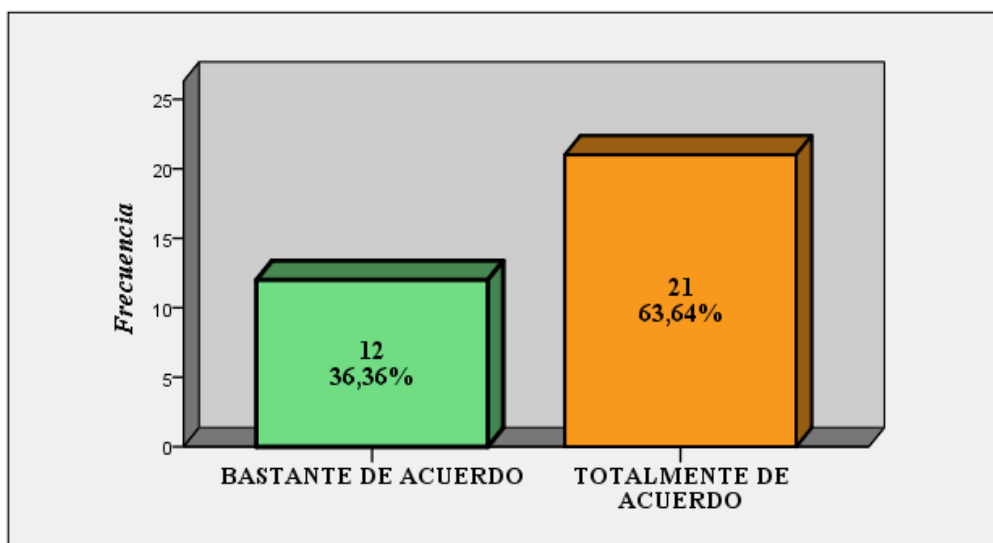


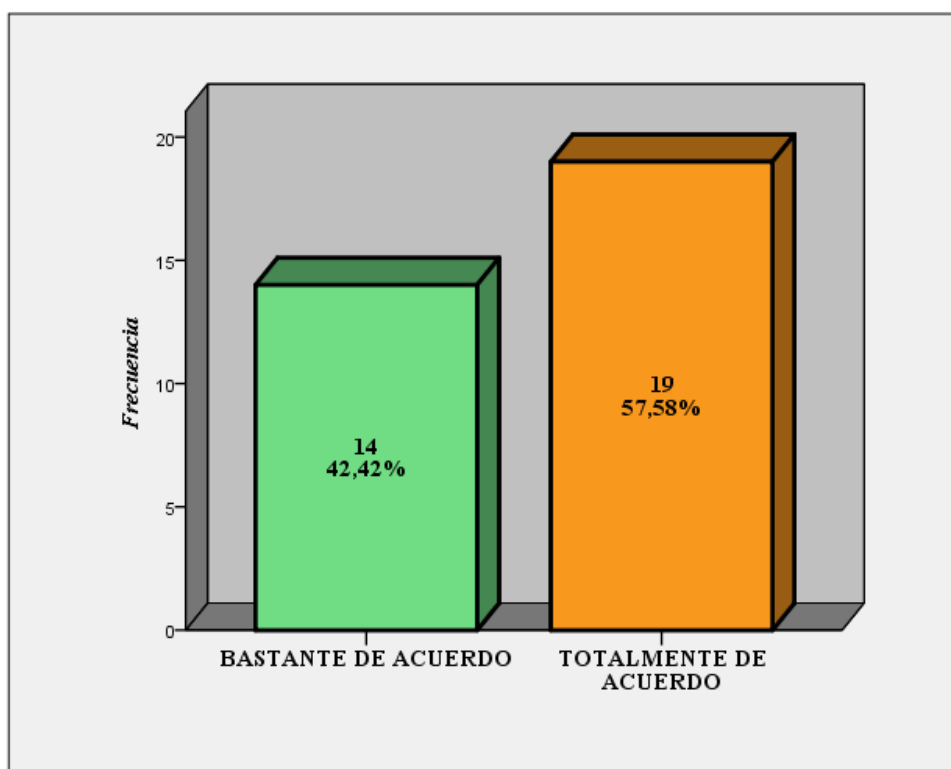
FIGURA 3: Resultado de la pregunta 1.

Interpretación: En la tabla 12 y en la figura 3 correspondiente a la pregunta 1, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 36.4% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que el drawback impulsa las exportaciones de pota y el 63.6% del personal encuestado indicaron que están totalmente de acuerdo que el drawback si promueve las exportaciones de pota.

**TABLA 13:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 2.*

2. En el sector pesquero las empresas que elaboran su insumo para la presentación del producto final se acogen al Drawback.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BASTANTE DE ACUERDO	14	42,4	42,4	42,4
	TOTALMENTE DE ACUERDO	19	57,6	57,6	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



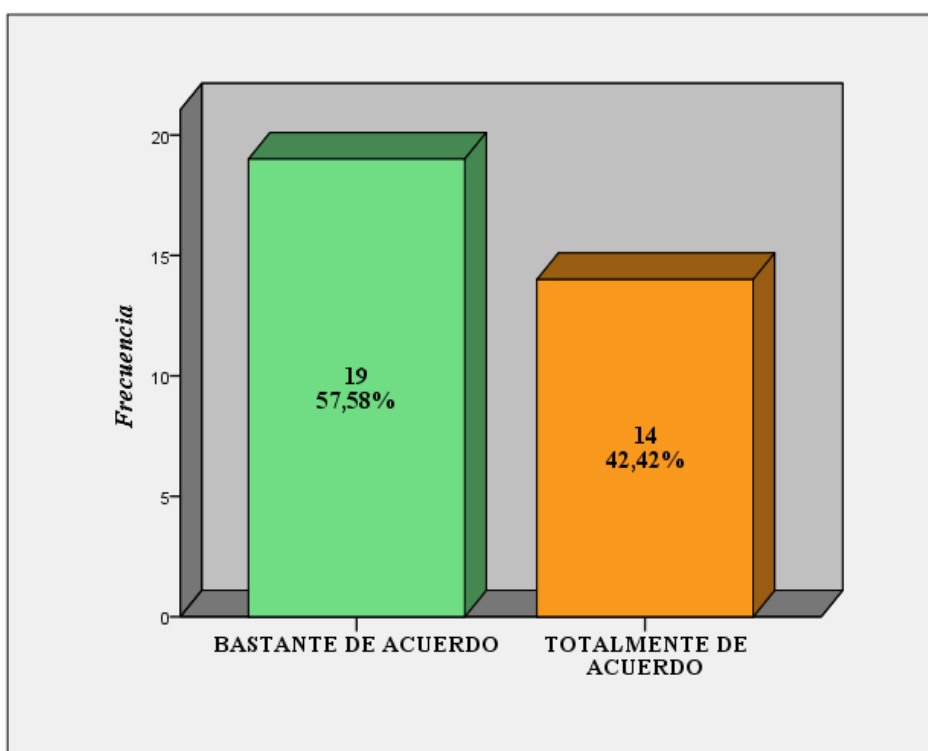
**FIGURA 4:** Resultado de la pregunta 2.

Interpretación: En la tabla 13 y en la figura 4 correspondiente a la pregunta 2, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 42.4% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que las empresas del sector pesquero elaboren su insumo para la presentación de su producto final puedan acogerse al drawback y el 57.6% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que las organizaciones del sector pesquero elaboren su insumo para la presentación de su producto final puedan acogerse al drawback.

**TABLA 14:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 3.*

<b>3. La empresa que terceriza la elaboración de su insumo final del producto se puede acoger también al Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	19	57,6	57,6	57,6
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	14	42,4	42,4	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



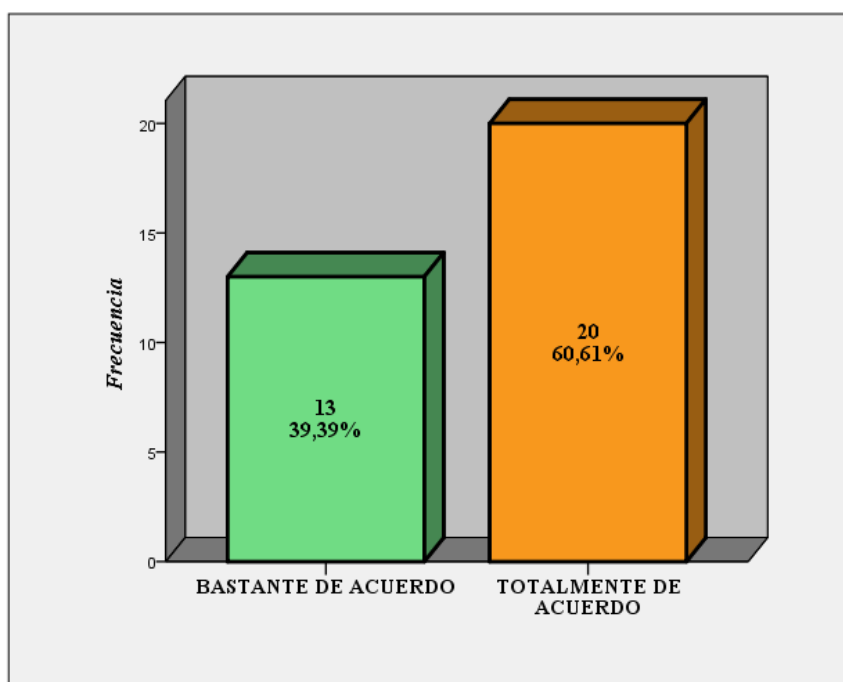
**FIGURA 5:** Resultado de la pregunta 3.

Interpretación: En la tabla 14 y en la figura 5 correspondiente a la pregunta 3, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 57.6 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que las empresas que tercerizan la elaboración de su insumo final puedan acogerse al drawback y el 42.4% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que las empresas que tercerizan la elaboración de su insumo final puedan acogerse al drawback.

**TABLA 15:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 4.*

<b>4. Las empresas que importan o adquieren en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados pueden acogerse al Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válid o</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	13	39,4	39,4	39,4
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	20	60,6	60,6	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



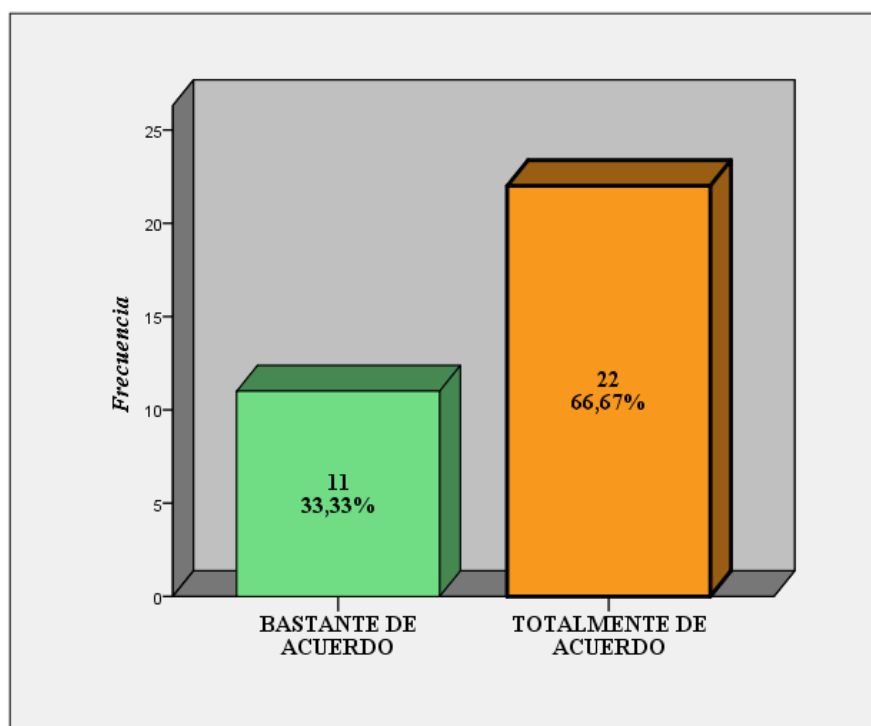
**FIGURA 6:** Resultado de la pregunta 4.

Interpretación: En la tabla 15 y en la figura 6 correspondiente a la pregunta 4, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 39.4 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que las empresas que ontengan en la plaza total insumos o mercancías elaboradas con insumos importados puedan acogerse al drawback y el 60.6% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que las empresas que adquieran en el mercado total insumos o mercancías elaboradas con insumos importados puedan acogerse al drawback.

**TABLA 16:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 5.*

5. Es favorable considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback.		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	11	33,3	33,3	33,3
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	22	66,7	66,7	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



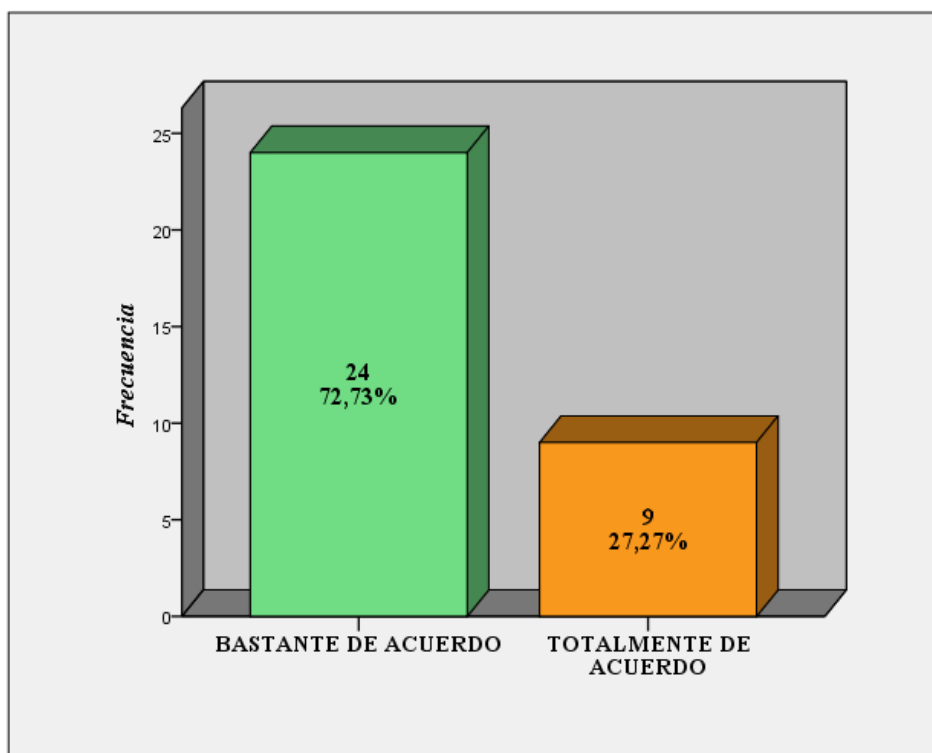
**FIGURA 7:** Resultado de la pregunta 5

Interpretación: En la tabla 16 y en la figura 7 correspondiente a la pregunta 5, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 33.3 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que se puede considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback y el 66.7% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que se puede considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback.

**TABLA 17:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 6.*

<b>6. Los productos intermedios como un bien que entra a la presentación de los productos terminados se pueden acoger al Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	72,7
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



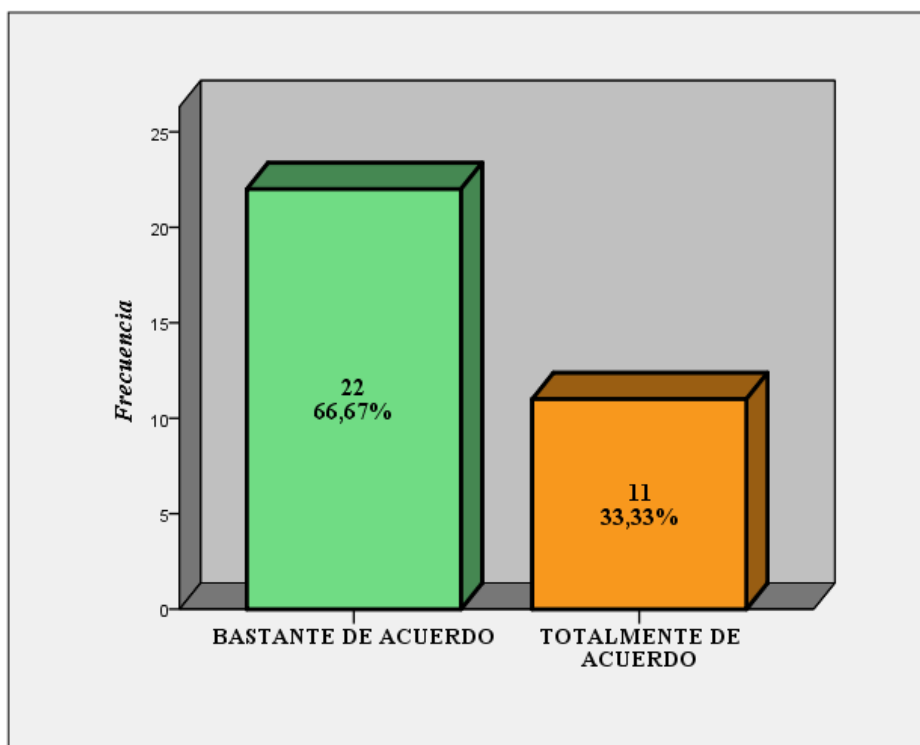
**FIGURA 8:** Resultado de la pregunta 6.

Interpretación: En la tabla 17 y en la figura 8 correspondiente a la pregunta 6, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 72.7 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que los productos intermedios se puede considerar como un bien que entra a la presentación de los productos terminados que puede acogerse al drawback y el 27.3% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los productos intermedios se puede considerar como un bien que entra a la presentación de los productos terminados que puede acogerse al drawback.

**TABLA 18:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 7.*

<b>7. Los insumos nacionalizados y que se usa en el producto terminado se acoge al Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	22	66,7	66,7	66,7
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	11	33,3	33,3	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



**FIGURA 9:** Resultado de la pregunta 7.

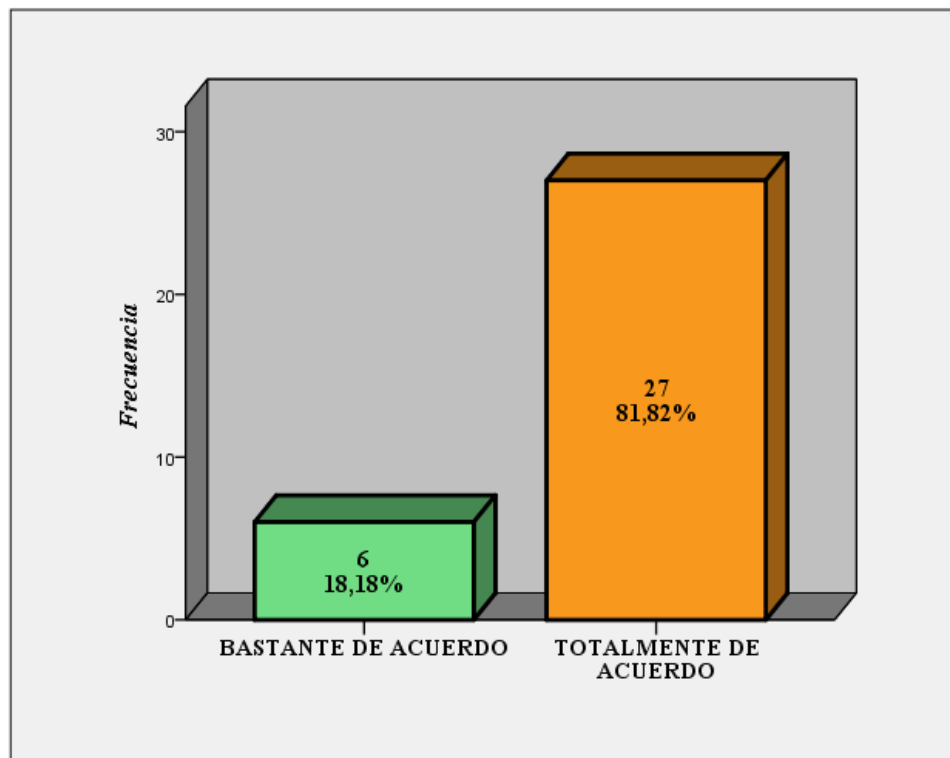
Interpretación: En la tabla 18 y en la figura 9 correspondiente a la pregunta 7, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 66.7 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que los insumos nacionalizados que se use en el producto terminado se acoja al drawback y el 33.3% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los insumos nacionalizados que se use en el producto terminado se acoja al drawback.



**TABLA 19:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 8.*

<b>8. La exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	6	18,2	18,2	18,2
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	27	81,8	81,8	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



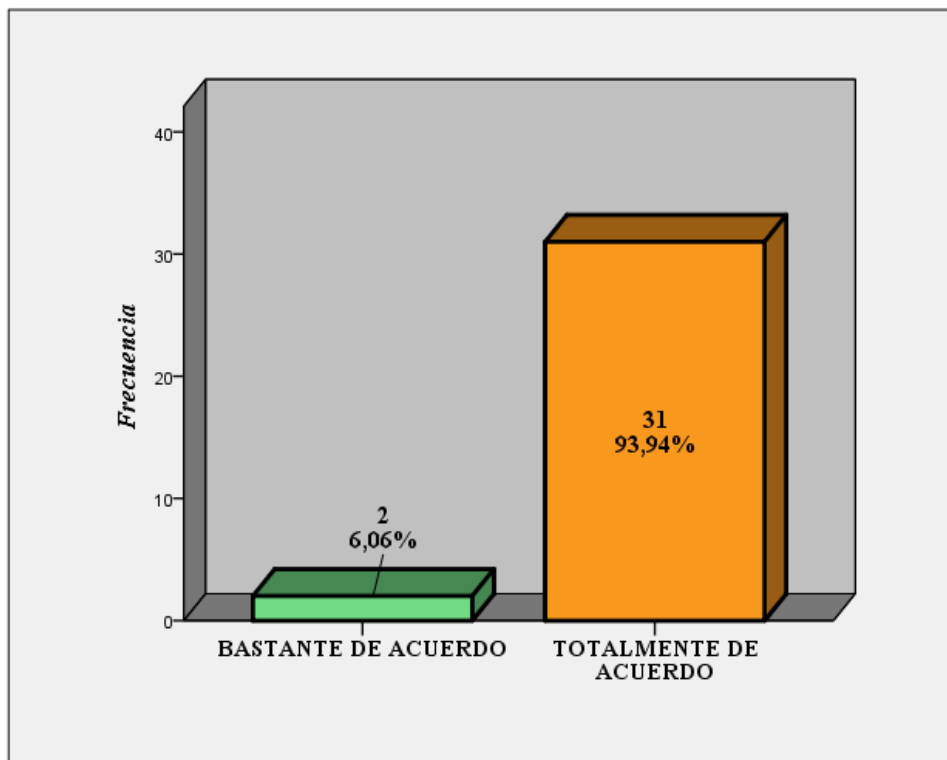
**FIGURA 10:** Resultado de la pregunta 8.

Interpretación: En la tabla 19 y en la figura 10 correspondiente a la pregunta 8, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 18.2 % de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que la exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al drawback y el 81.8% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que la exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al drawback.

**TABLA 20:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 9.*

<b>9. Los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	2	6,1	6,1	6,1
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	31	93,9	93,9	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



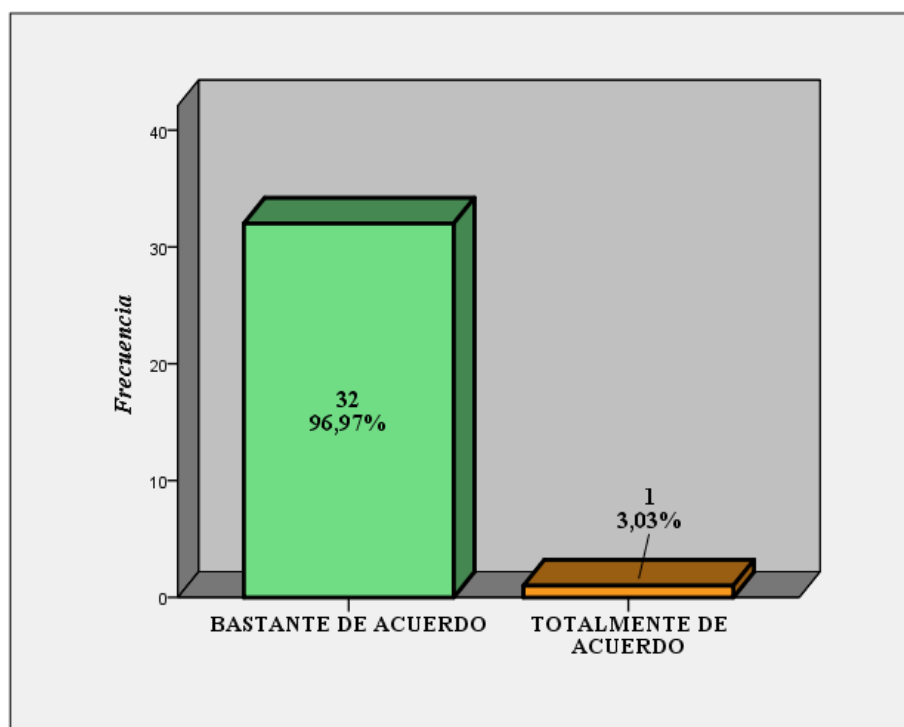
**FIGURA 11:** Resultado de la pregunta 9.

Interpretación: En la tabla 20 y en la figura 11 correspondiente a la pregunta 9, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 6.1% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback y el 93.9% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.

**TABLA 21:** Tabla de frecuencia de la pregunta 10.

10. El porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reintegro de restitución a la empresa.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	32	97,0	97,0	97,0
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	1	3,0	3,0	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



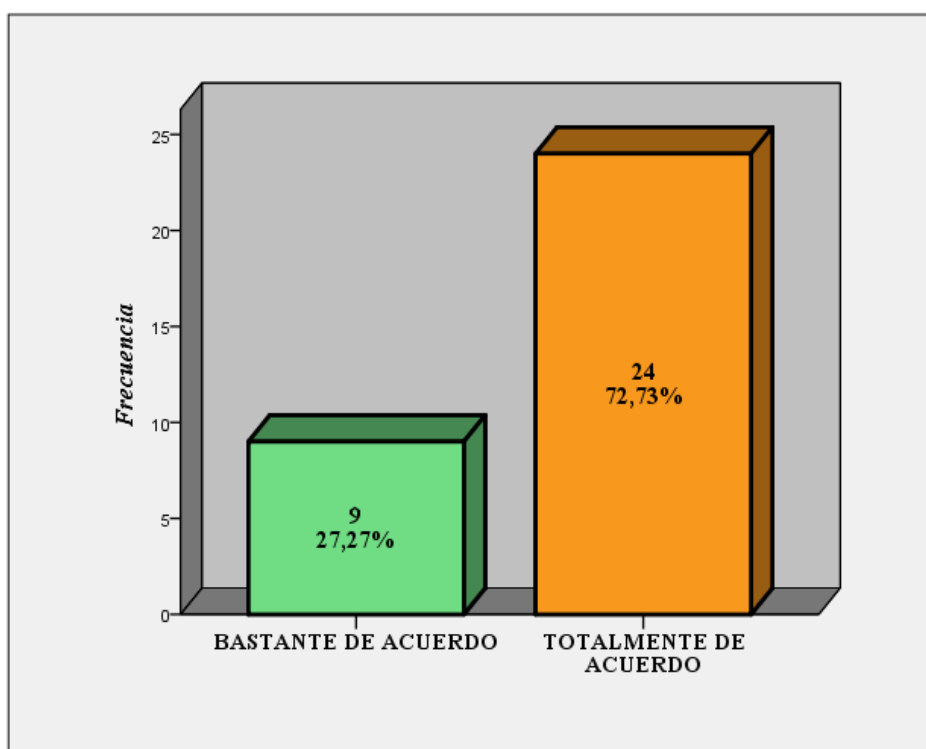
**FIGURA 12:** Resultado de la pregunta 10.

Interpretación: En la tabla 21 y en la figura 12 correspondiente a la pregunta 10, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 97.0% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que el porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reintegro de restitución a la empresa y el 3.0 % de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que el porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reintegro de restitución a la empresa.

**TABLA 22:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 11.*

11. La tasa de inicio del Drawback (8%) favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	27,3
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



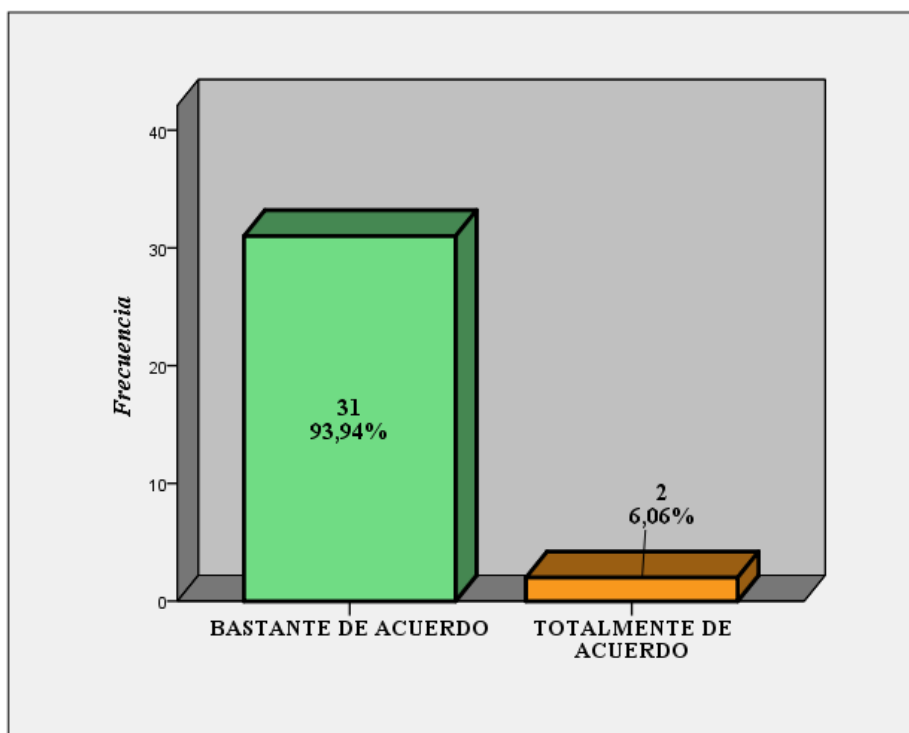
**FIGURA 13:** Resultado de la pregunta 11.

Interpretación: En la tabla 22 y en la figura 13 correspondiente a la pregunta 11, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 27.3% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que la tasa de inicio del drawback (8%) si favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero y el 72.7 % de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que la tasa de inicio del drawback (8%) si favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero.

**TABLA 23:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 12.*

12. Los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BASTANTE DE ACUERDO	31	93,9	93,9	93,9
	TOTALMENTE DE ACUERDO	2	6,1	6,1	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



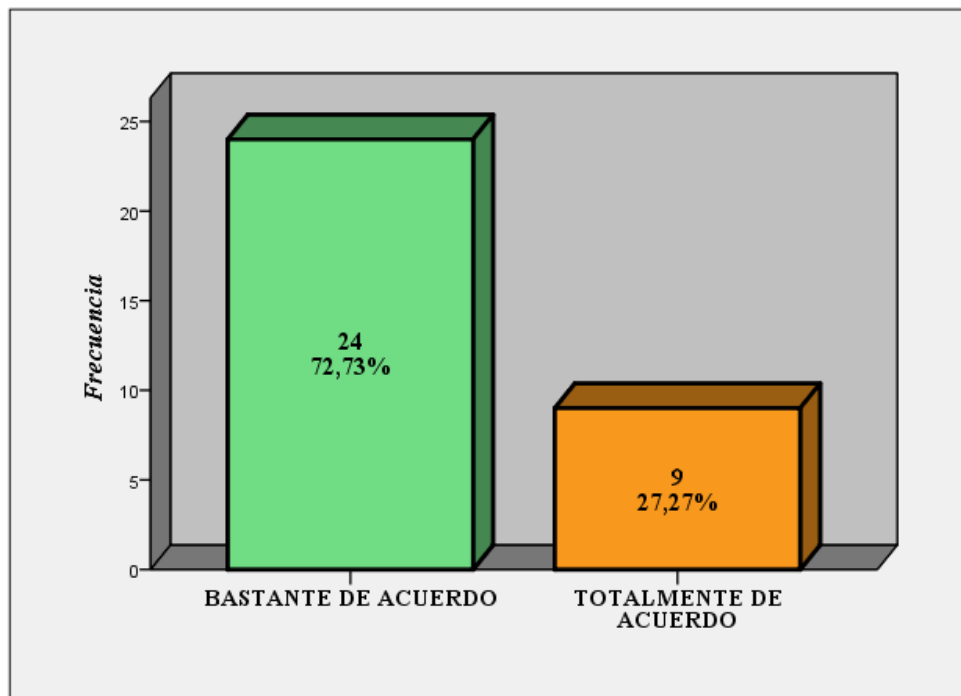
**FIGURA 14:** Resultado de la pregunta 12.

Interpretación: En la tabla 23 y en la figura 14 correspondiente a la pregunta 12, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 93.9% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero y el 6.1 % de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.

**TABLA 24:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 13.*

<b>13. El requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del Drawback.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	72,7
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

*Fuente: Programa SPSS 24*



**FIGURA 15:** Resultado de la pregunta 13.

Interpretación: En la tabla 24 y en la figura 15 correspondiente a la pregunta 13, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 72.7% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que el requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del drawback y el 27.3 % de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que el requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del drawback.

**TABLA 25:** Tabla de frecuencia de la pregunta 14.

14. La solicitud del Drawback es ágil mediante cualquier ventanilla de aduana.		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE EN DESACUERDO</b>	32	97,0	97,0	97,0
	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	1	3,0	3,0	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24

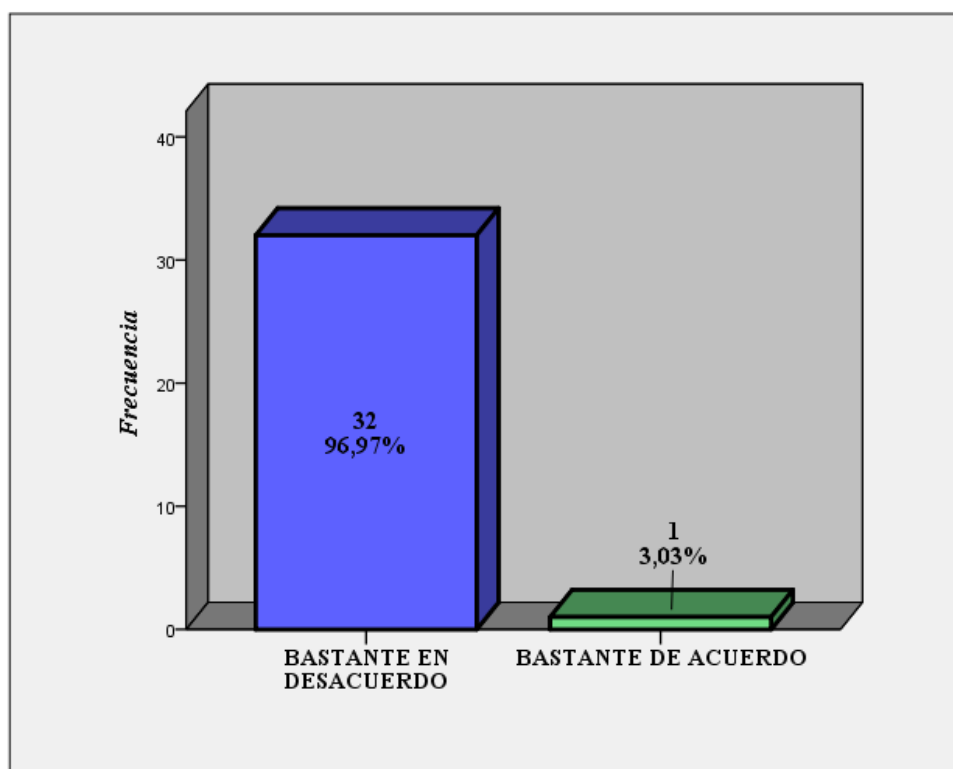


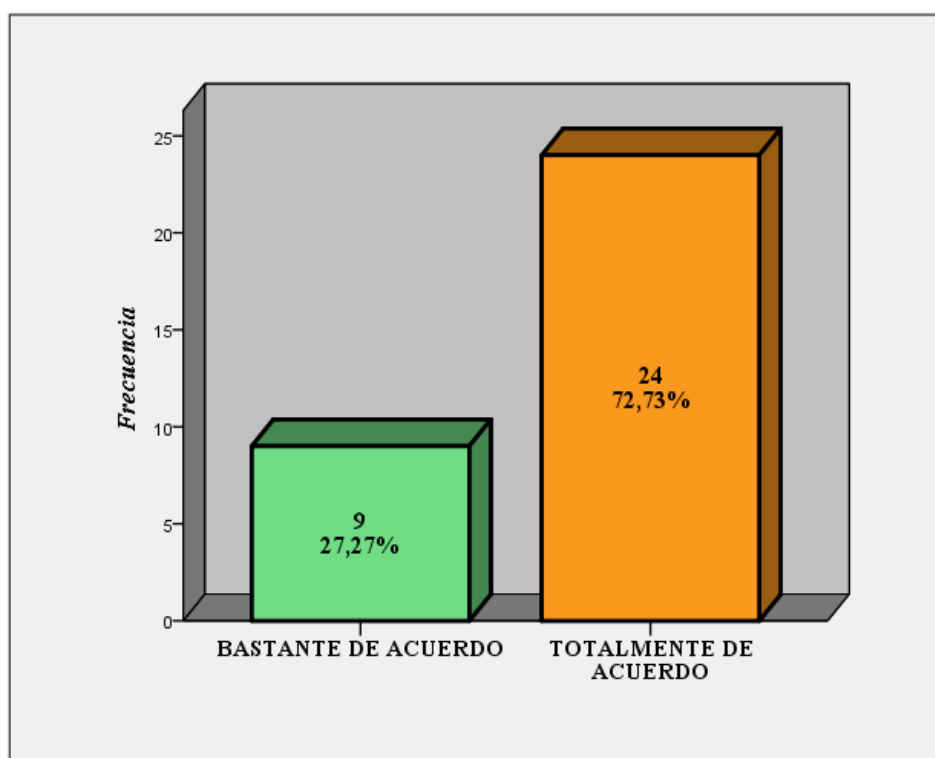
FIGURA 16: Resultado de la pregunta 14

Interpretación: En la tabla 25 y en la figura 16 correspondiente a la pregunta 14, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 97.0% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante en desacuerdo que para solicitar el drawback mediante cualquier ventanilla de aduana no es muy ágil y el 3.0% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que para solicitar el drawback mediante cualquier ventanilla de aduana es ágil.

**TABLA 26:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 15.*

<b>15. El Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	27,3
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

*Fuente: Programa SPSS 24*



**FIGURA 17:** Resultado de la pregunta 15.

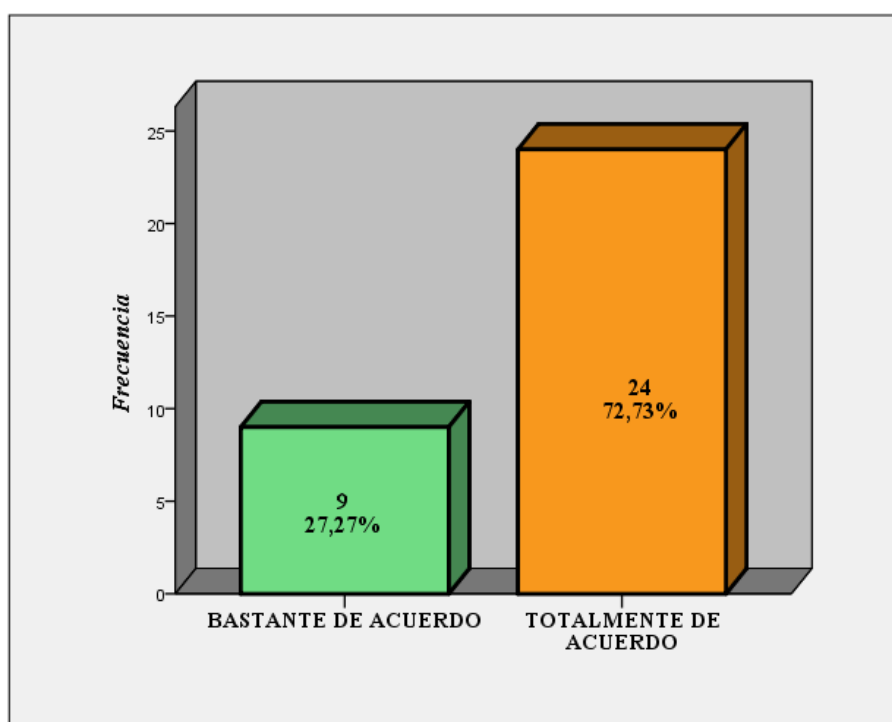
Interpretación: En la tabla 26 y en la figura 17 correspondiente a la pregunta 15, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 27.3% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que el Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero y el 72.7% de los personal encuestado indicaron que están totalmente de acuerdo que el Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.



**TABLA 27:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 16.*

16. La pesca de pota está influenciada por las condiciones climáticas, lo que determinaría una mayor o menor extracción del recurso.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	27,3
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



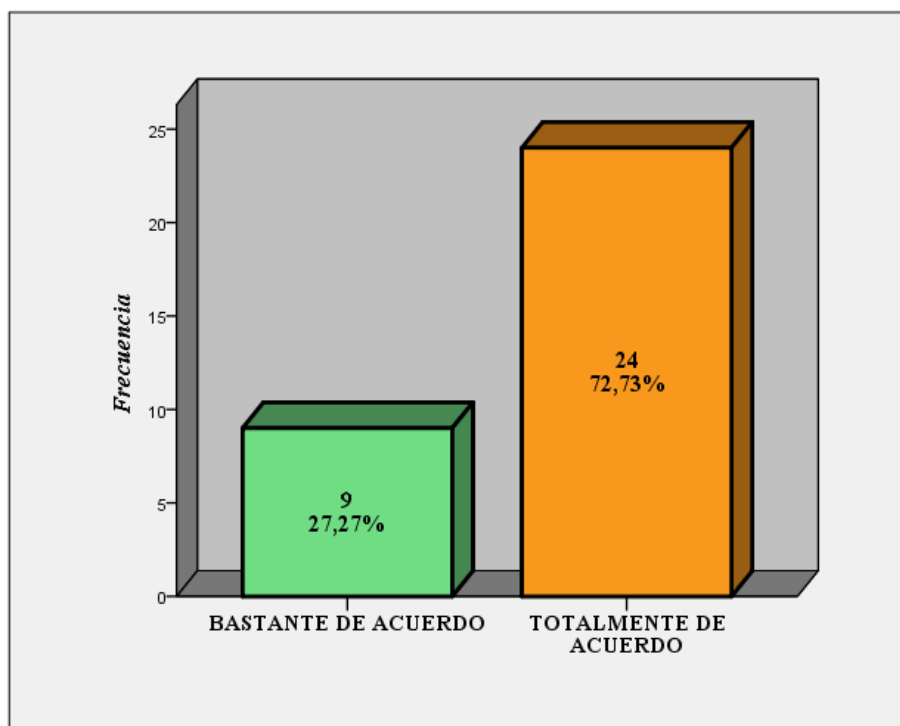
**FIGURA 18:** Resultado de la pregunta 16.

Interpretación: En la tabla 27 y en la figura 18 correspondiente a la pregunta 16, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 27.3% del personal encuestado dijeron estar muy de acuerdo en que la pesca del calamar se ve afectada por las condiciones climáticas, lo que define la mayor o menor explotación de los recursos. y el 72.7% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que la pesca de pota está influida por el clima, lo que ocasiona una mayor o menor extracción del recurso.

**TABLA 28:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 17.*

<b>17. La estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	9	27,3	27,3	27,3
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	24	72,7	72,7	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



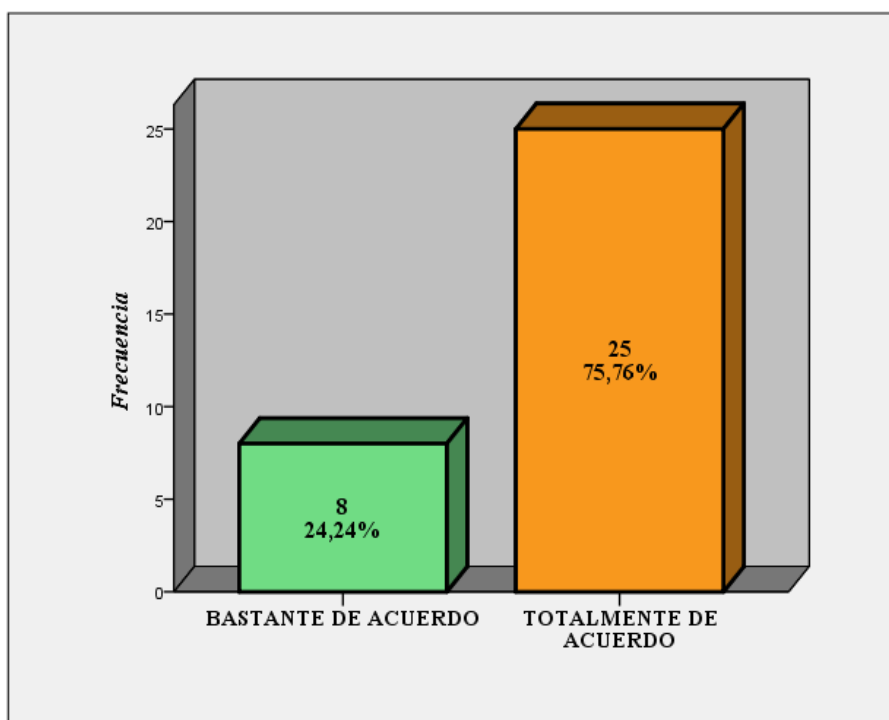
**FIGURA 19:** Resultado de la pregunta 17.

Interpretación: En la tabla 28 y en la figura 19 correspondiente a la pregunta 17, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 27.3% de trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que la estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero y el 72.7% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que la estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.

**TABLA 29:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 18.*

18. Los eventos cálidos o fríos moderados frente a la costa peruana podrían favorecer el crecimiento de la pota, debido a la gran disponibilidad de alimento, lo cual permitiría el éxito del reclutamiento.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	8	24,2	24,2	24,2
	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	25	75,8	75,8	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



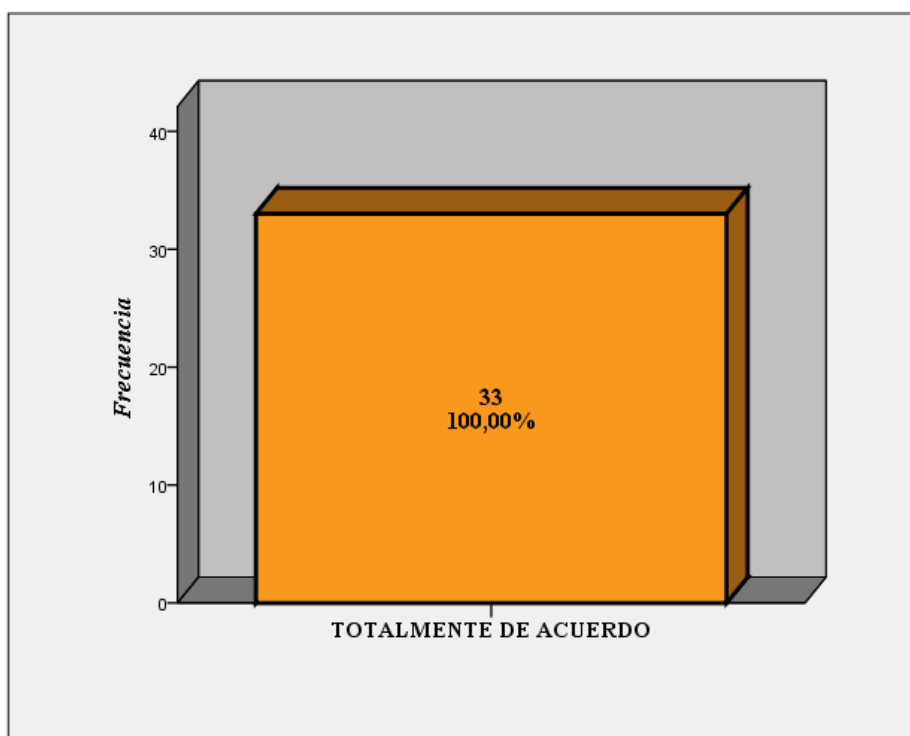
**FIGURA 20:** Resultado de la pregunta 18.

Interpretación: En la tabla 29 y en la figura 20 correspondiente a la pregunta 18, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 24.2% de los empleados encuestados manifestaron estar firmemente de acuerdo en que el clima templado o frío frente a las costas de Perú puede ser beneficioso para el crecimiento del calamar. y el 75.8% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo con lo mencionado anteriormente.

**TABLA 30:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 19.*

<b>19. Las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



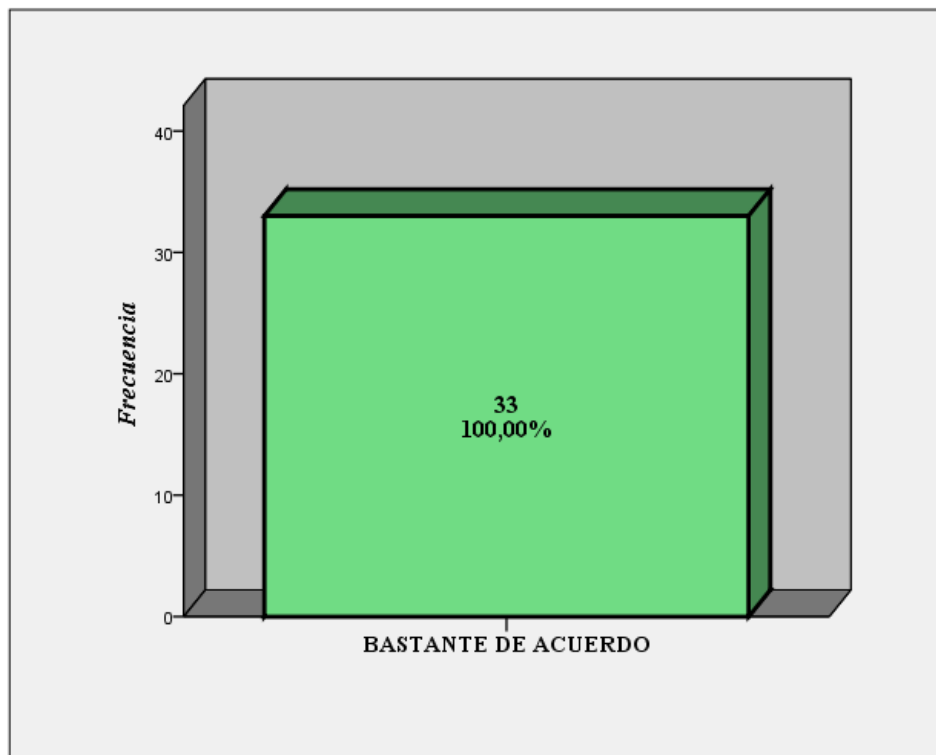
**FIGURA 21:** Resultado de la pregunta 19.

Interpretación: En la tabla 30 y en la figura 21 correspondiente a la pregunta 19, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.

**TABLA 31:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 20.*

<b>20. Las normas de calidad son consideradas como estándares orientados a mejorar la calidad de los productos y así cumplir con las exigencias del mercado.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje e válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



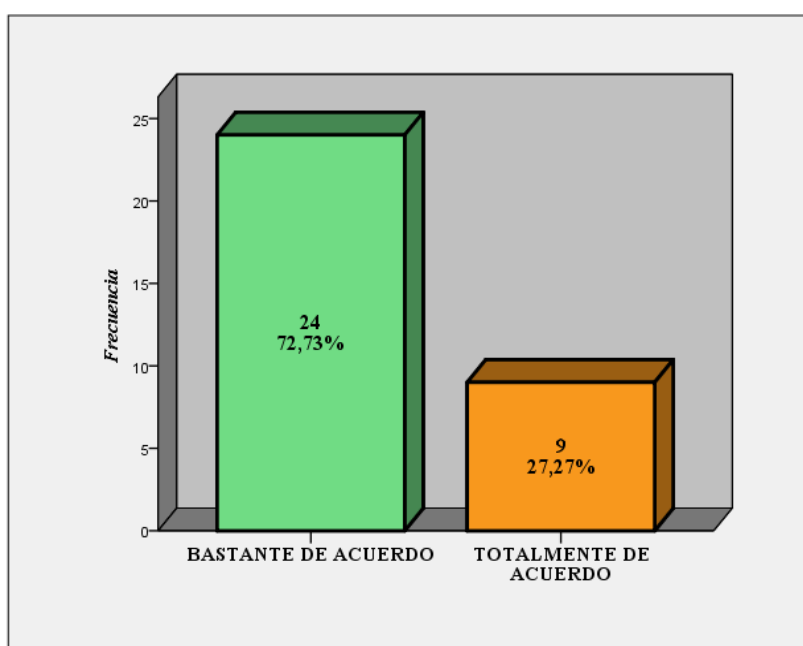
**FIGURA 22:** Resultado de la pregunta 20.

Interpretación: En la tabla 31 y en la figura 22 correspondiente a la pregunta 20, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que Los estándares de calidad se consideran estándares destinados a mejorar la calidad del producto para satisfacer la demanda del mercado.

**TABLA 32:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 21.*

21. Las embarcaciones industriales cuentan con equipos automatizados y así garantizar la calidad del producto.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BASTANTE DE ACUERDO	24	72,7	72,7	72,7
	TOTALMENTE DE ACUERDO	9	27,3	27,3	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



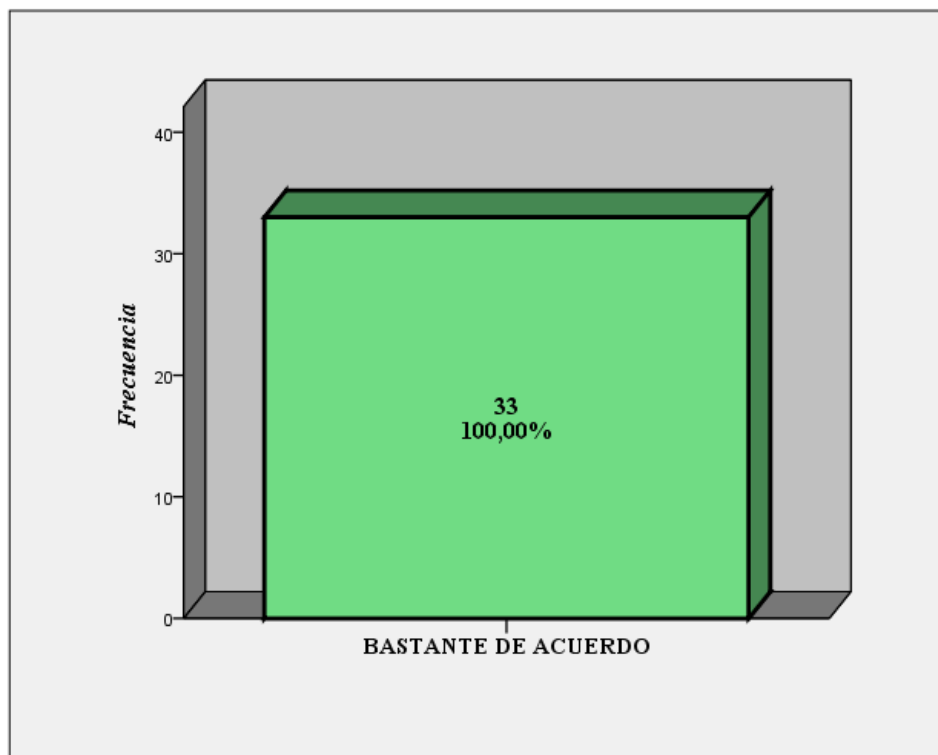
**FIGURA 23:** Resultado de la pregunta 21.

Interpretación: En la tabla 32 y en la figura 23 correspondiente a la pregunta 21, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 72.7% de los trabajadores encuestados dijeron estar bastante de acuerdo en que los barcos industriales cuentan con equipos de automatización y así garantizar la calidad del producto y el 27.3% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los barcos industriales cuentan con equipos de automatización y así garantizar la calidad del producto.

**TABLA 33:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 22.*

22. Los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



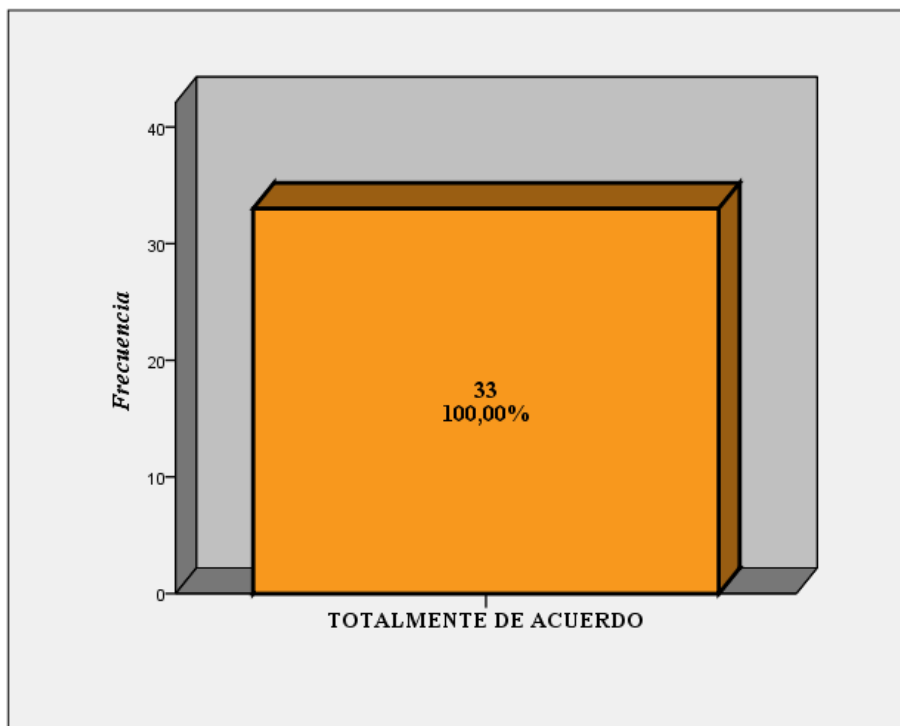
**FIGURA 24:** Resultado de la pregunta 22.

Interpretación: En la tabla 33 y en la figura 24 correspondiente a la pregunta 22, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.

**TABLA 34:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 23.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



**FIGURA 25:** Resultado de la pregunta 23.

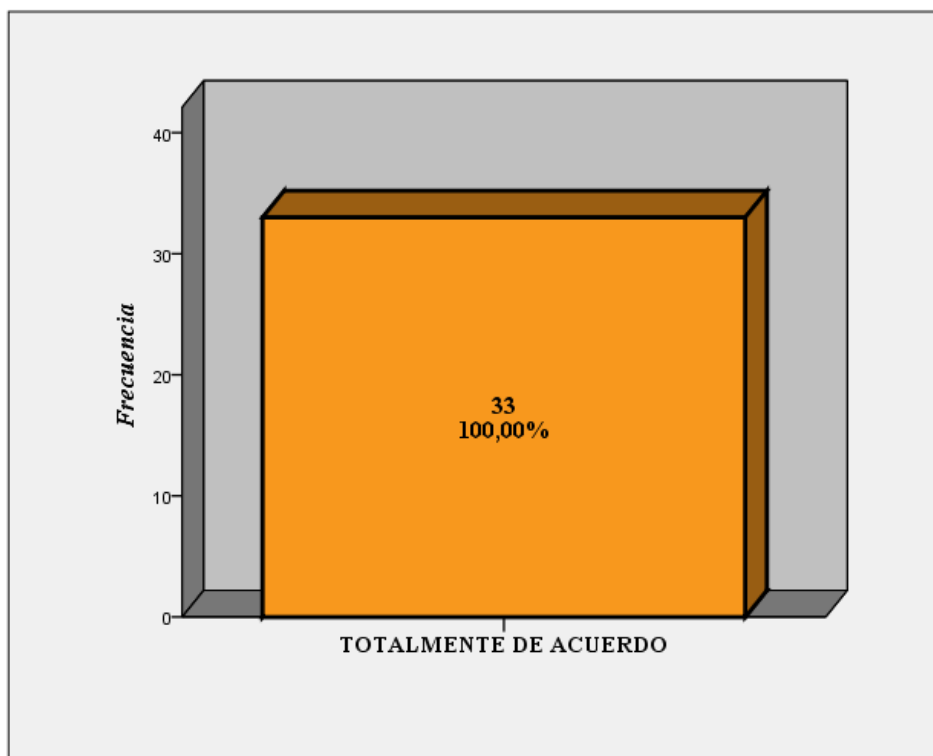
Interpretación: En la tabla 34 y en la figura 25 correspondiente a la pregunta 23, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% del personal encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que el transporte aéreo cuente con cadena de frío ya que es un sistema que tienen los contenedores refrigerados y permite a los exportadores saber todo lo correspondiente al envío mediante su trayecto al país destino.



**TABLA 35:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 24.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



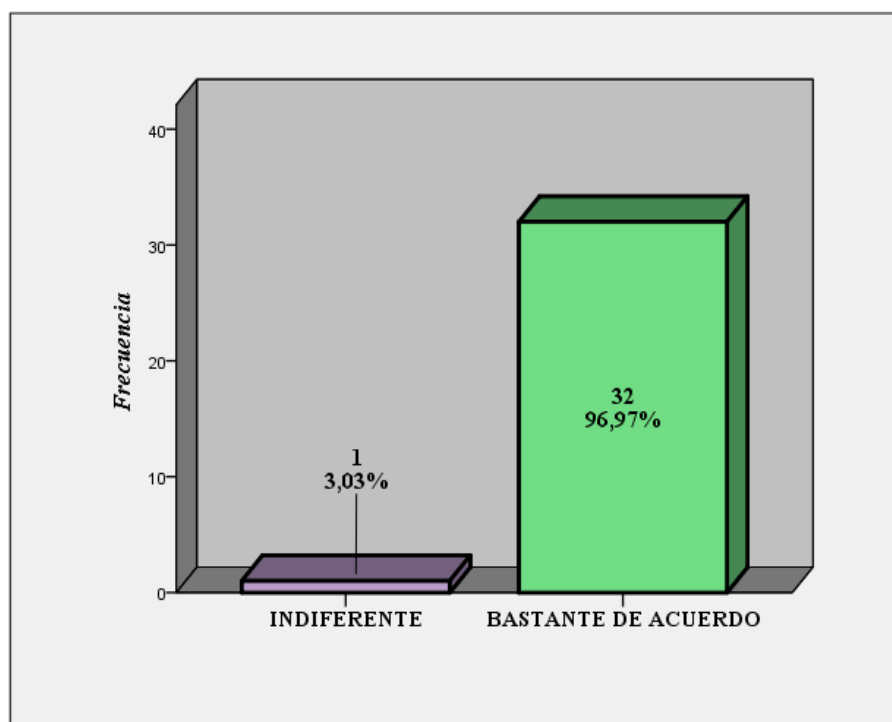
**FIGURA 26:** Resultado de la pregunta 24.

Interpretación: En la tabla 35 y en la figura 26 correspondiente a la pregunta 24, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% del personal encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que el tiempo de envío por mar es de aproximadamente 30 días o más, y el costo del flete depende del tamaño y la frecuencia del contenedor.

**TABLA 36:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 25.*

25. Favorece que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarán en la logística de los envíos hasta su punto de destino.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	INDIFERENTE	1	3,0	3,0	3,0
	BASTANTE DE ACUERDO	32	97,0	97,0	100,0
	<b>Total</b>	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



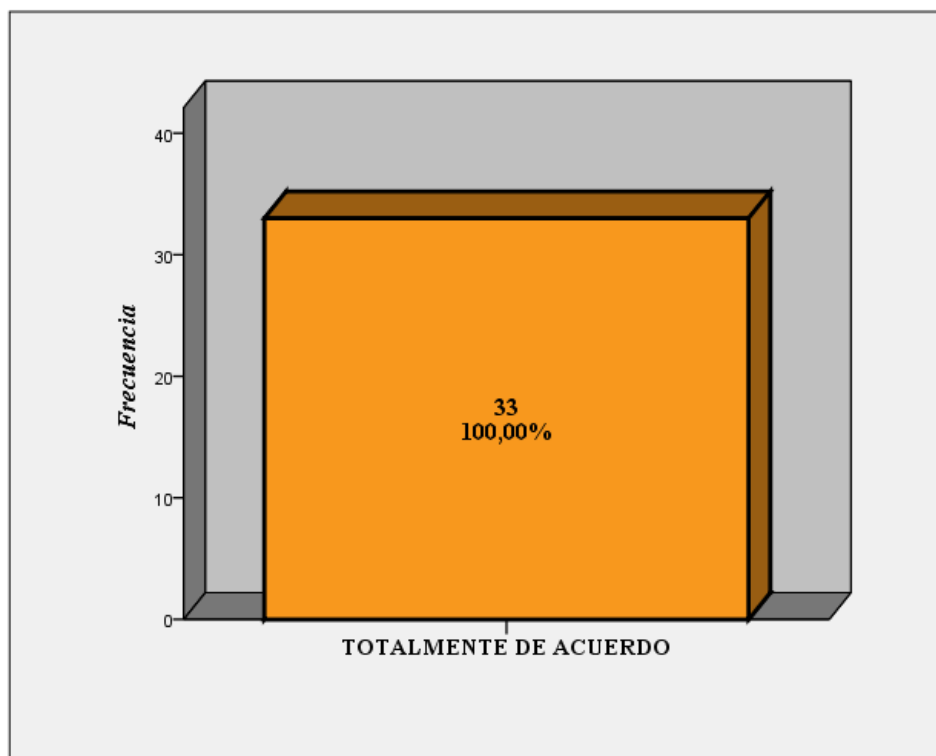
**FIGURA 27:** Resultado de la pregunta 25.

Interpretación: En la tabla 36 y en la figura 27 correspondiente a la pregunta 25, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 3.0% de trabajadores encuestados se muestran de manera indiferente que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarían en la logística de los envíos hasta su punto de destino y el 97.0% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarían en la logística de los envíos hasta su punto de destino.

**TABLA 37:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 26.*

26. El precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



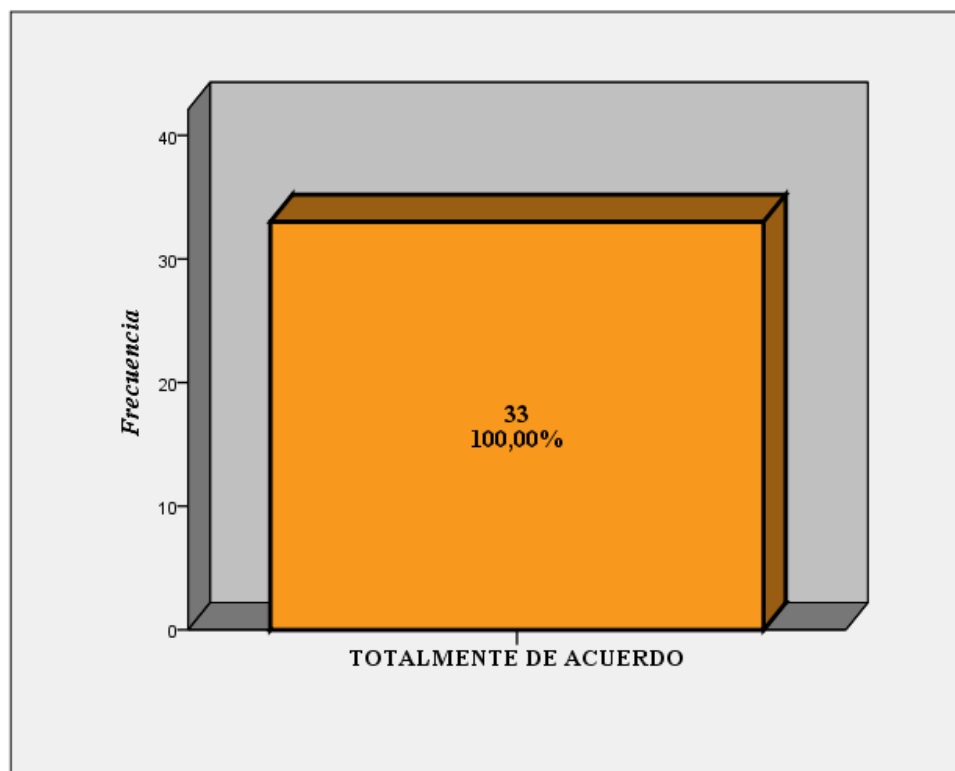
**FIGURA 28:** Resultado de la pregunta 26.

Interpretación: En la tabla 37 y en la figura 28 correspondiente a la pregunta 26, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% del personal encuestado indicaron que están totalmente de acuerdo que el precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.

**TABLA 38:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 27.*

27. La exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	TOTALMENTE DE ACUERDO	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



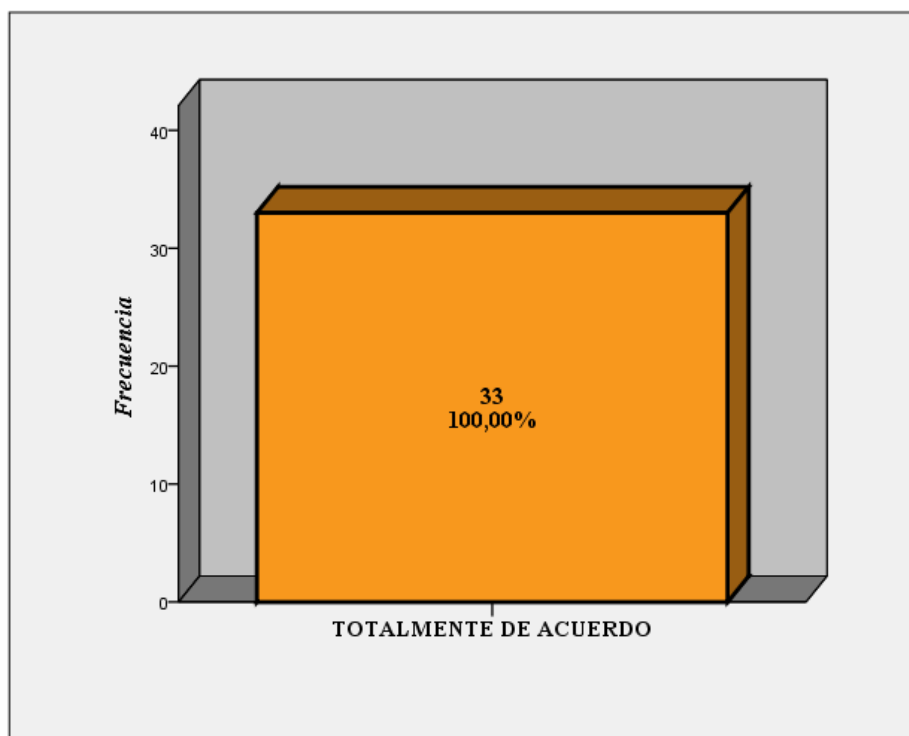
**FIGURA 29:** Resultado de la pregunta 27.

Interpretación: En la tabla 38 y en la figura 29 correspondiente a la pregunta 27, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que la exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.

**TABLA 39:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 28.*

<b>28. Los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>TOTALMENTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



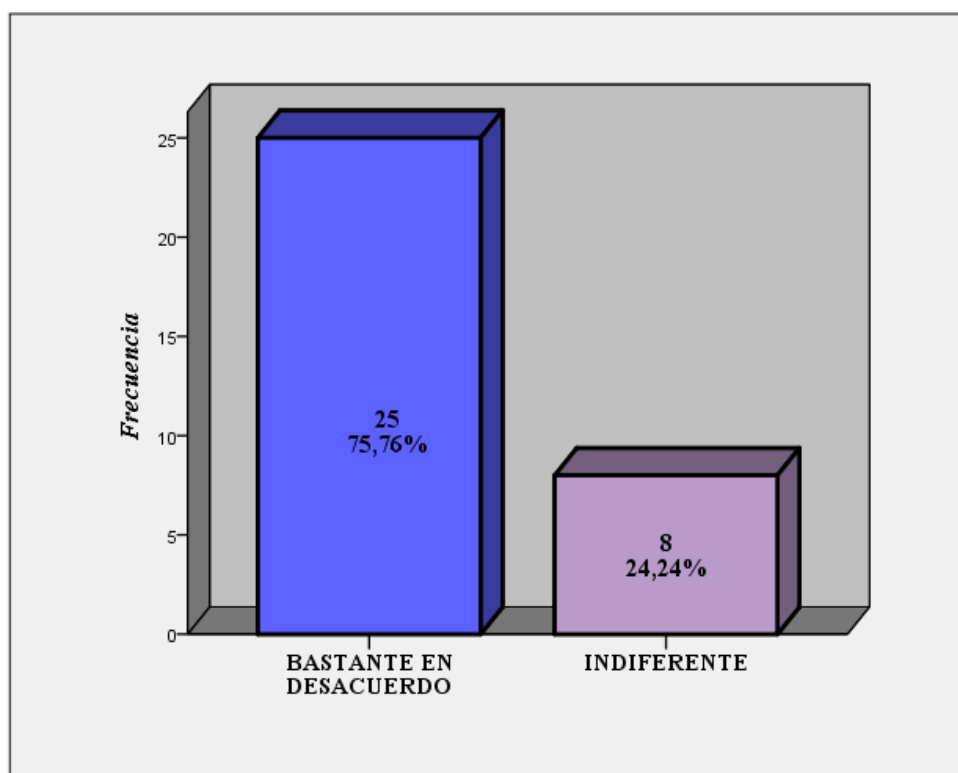
**FIGURA 30:** Resultado de la pregunta 28.

Interpretación: En la tabla 39 y en la figura 30 correspondiente a la pregunta 28, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están totalmente de acuerdo que los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.

**TABLA 40:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 29.*

29. La empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	BASTANTE EN DESACUERDO	25	75,8	75,8	75,8
	INDIFERENTE	8	24,2	24,2	100,0
	Total	33	100,0	100,0	

Fuente: Programa SPSS 24



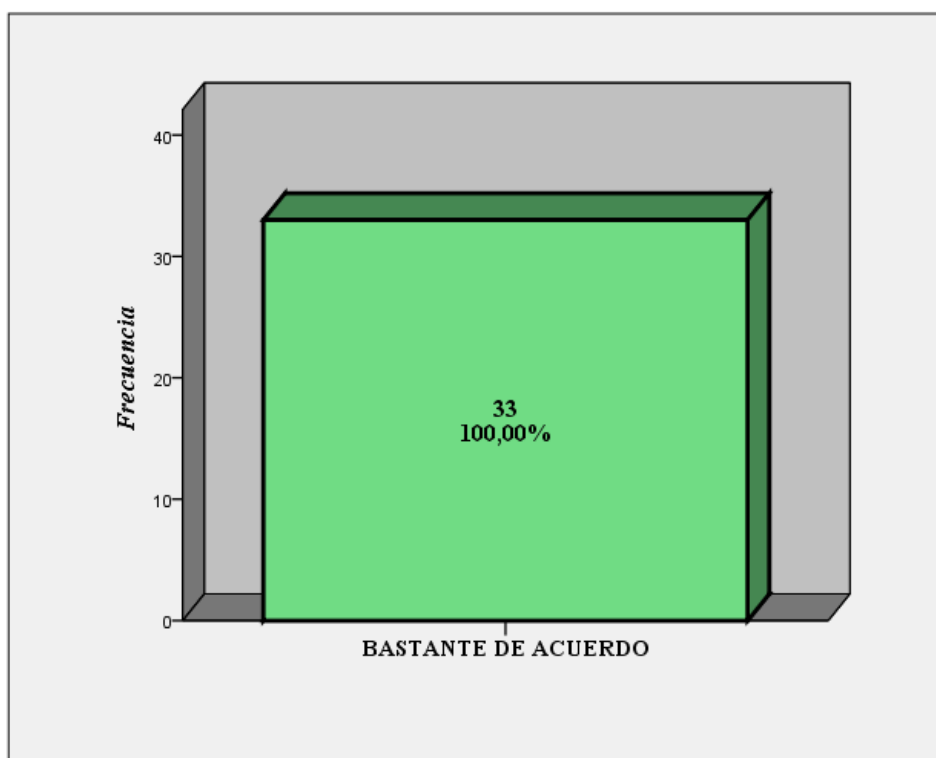
**FIGURA 31:** Resultado de la pregunta 29.

Interpretación: En la tabla 40 y en la figura 31 correspondiente a la pregunta 29, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 75.8% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante en desacuerdo que la empresa no ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales y el 24.2 % de los trabajadores encuestados se encuentran indiferentes sobre si la empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.

**TABLA 41:** *Tabla de frecuencia de la pregunta 30.*

<b>30. El sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.</b>					
		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	<b>BASTANTE DE ACUERDO</b>	33	100,0	100,0	100,0

Fuente: Programa SPSS 24



**FIGURA 32:** Resultado de la pregunta 30.

Interpretación: En la tabla 41 y en la figura 32 correspondiente a la pregunta 30, del total de trabajadores encuestados que laboran en el área de comercio exterior, contabilidad y finanzas, que representa el 100%; el 100% de los trabajadores encuestados indicaron que están bastante de acuerdo que el sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.

### 3.3. Prueba de Normalidad

La prioridad de la investigación es encontrar la relación entre dos variables, para encontrar este resultado se pueden utilizar dos pruebas estadísticas: la R de Pearson, que es una prueba paramétrica, y la RHO de Spearman, que es una prueba no paramétrica.

Por lo tanto, para utilizar entre dos pruebas estadísticas, realizaremos una prueba de Normalidad, que nos ayudará a seleccionar la prueba a utilizar en función del tamaño de la muestra y el valor de significancia.

La Prueba de Normalidad se aplica en base a dos test estadísticos que son los siguientes:

- Shapiro-Wilk: se utiliza cuando la muestra es menor que 50.
- Kolmogorov-Smirnov: se utiliza cuando la muestra es mayor que 50.

**TABLA 42:** Resultado Prueba de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Estadístico	Estadístico	gl	gl
El Drawback	,233	33	,000	,873	33	,001
La Exportación	,176	33	,011	,909	33	,009

Fuente: Programa SPSS 24

Como se muestra en el cuadro nuestra muestra es menor a 50, por lo tanto, nos centramos en el test estadístico de Shapiro – Wilk, ya contando con este resultado se puede identificar con el valor de significancia que prueba estadística se utilizara para medir la relación de las variables, teniendo en cuenta los siguientes datos:

- Si el nivel de significancia es menor que 0.05 los datos, no son normales, entonces se utiliza el RHO de Spearman
- Si el nivel de significancia es mayor a 0.05 los datos, son normales, entonces se usa R de Pearson.

Por lo tanto, como nuestro valor de significancia es menor a 0.05 quiere decir que para nuestra prueba de hipótesis utilizaremos el RHO de Spearman.



### 3.4. RHO de Spearman

**TABLA 43:** Interpretación de resultados del RHO de Spearman

<b>Valor</b>	<b>Significado</b>
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Elaboración Propia

### 3.4.1. Hipótesis General

**Hi:** Existe relación significativa entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**Ho:** No existe relación significativa entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**TABLA 44:** Prueba de Rho de Spearman de la variable Drawback y Exportaciones de Pota

			<b>El Drawback</b>	<b>La Exportación de Pota</b>
<b>Rho de Spearman</b>	El Drawback	Coefficiente de correlación	1,000	,978**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	La Exportación	Coefficiente de correlación	,978**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	33	33

Fuente: Programa SPSS 24

En la Tabla 14, se demuestra que existe correlación entre la variable “DRAWBACK” y la variable “EXPORTACIÓN DE POTA” dado que el valor de significancia es 0.000 siendo menor al valor crítico de 0.05, teniendo una relación positiva muy alta ya que el coeficiente de correlación es de 0,978 es decir se cumple la hipótesis Hi: Existe relación significativa entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

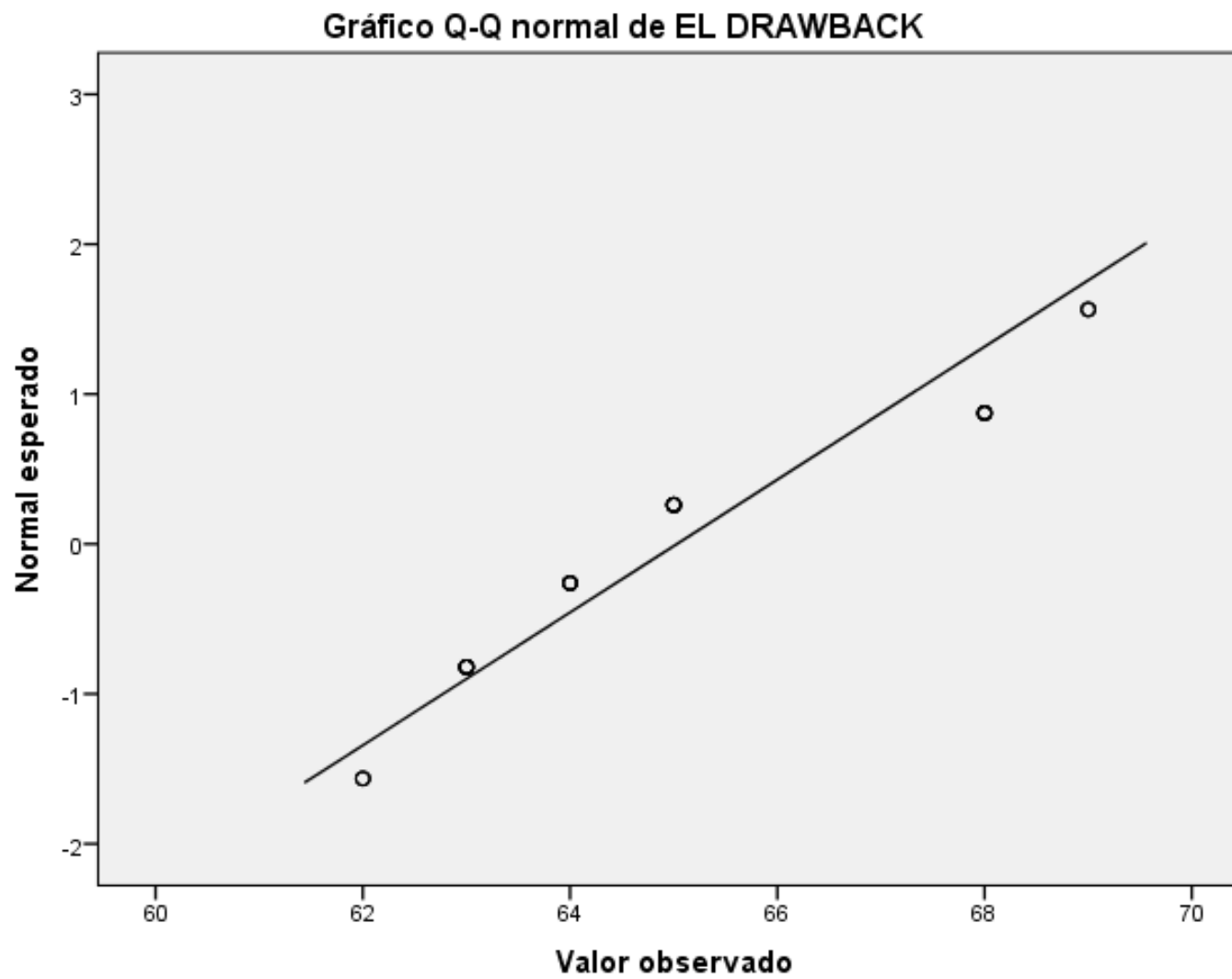


FIGURA 33: Relación del Drawback y la Exportación de Pota

### 3.4.2. Hipótesis Específicas

#### Prueba de Hipótesis Específica: Beneficiarios del Drawback y Exportación de Pota

**Hi:** Existe relación positiva entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**Ho:** No existe relación positiva entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**TABLA 45:** *Correlación entre la dimensión Beneficiarios del Drawback y la variable Exportación de Pota*

			<b>Beneficiarios del Drawback</b>	<b>Exportación de Pota</b>
<b>Rho de Spearman</b>	Beneficiarios del Drawback	Coefficiente de correlación	1,000	,454**
		Sig. (bilateral)	.	,008
		N	33	33
	Exportación de Pota	Coefficiente de correlación	,454**	1,000
		Sig. (bilateral)	,008	.
		N	33	33

Fuente: Programa SPSS 24

En la Tabla 15, se evidencia que existe relación entre la dimensión “Beneficiarios del Drawback” y la variable “Exportación de Pota” porque el valor de significancia es 0.008 asumiendo que es menor al valor crítico de 0.05, obteniendo una correlación positiva moderada ya que el coeficiente de correlación es de 0,454, en otras palabras se cumple la hipótesis Hi: Existe relación positiva entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

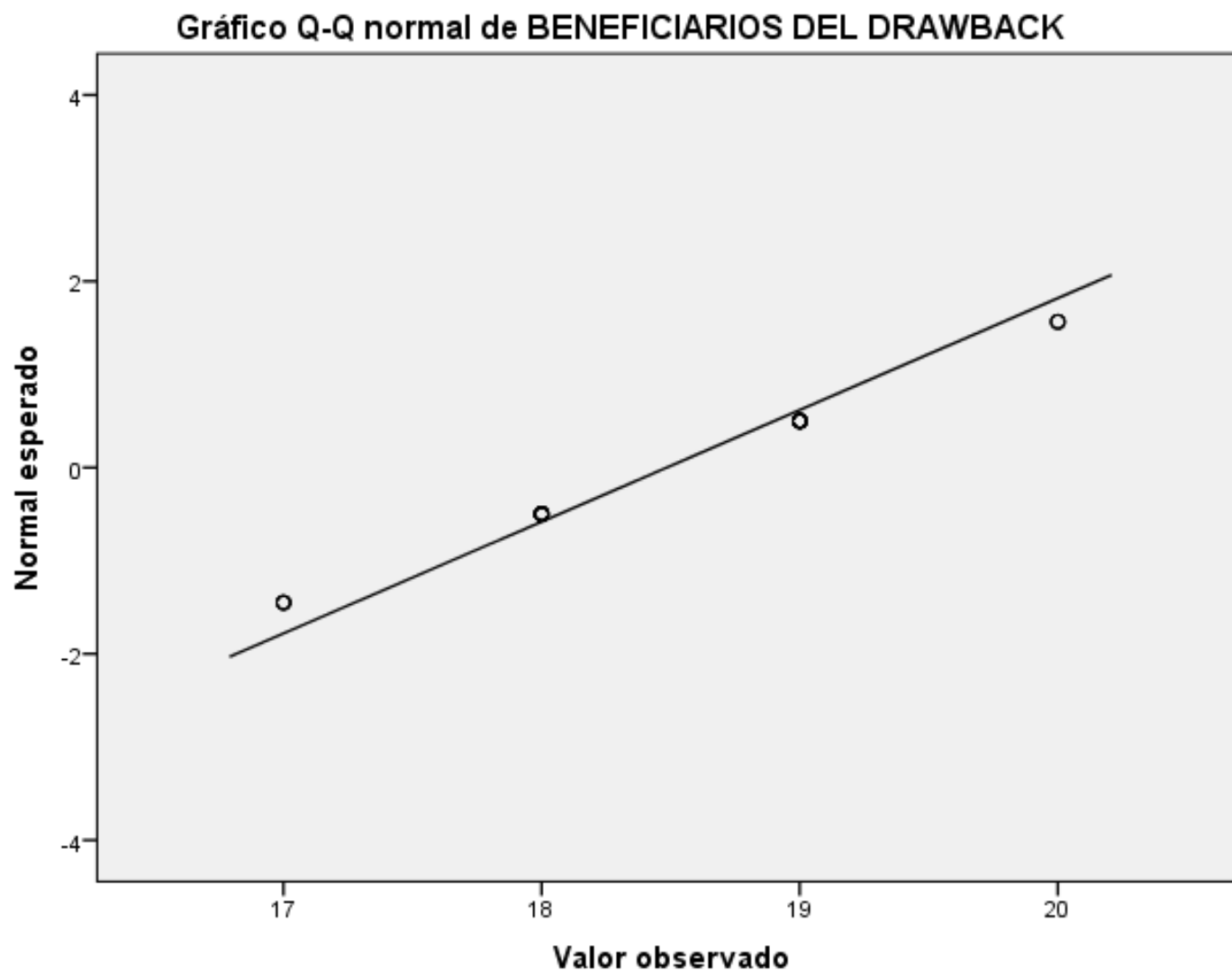


FIGURA 34: Relación de los Beneficiarios del Drawback y la Exportación de Pota

**Prueba de Hipótesis Específica: Bienes sujetos al Drawback y Exportación de Pota**

**Hi:** Existe relación positiva entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**Ho:** No existe relación positiva entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**TABLA 46:** *Correlación entre la dimensión Bienes sujetos al Drawback y la variable Exportación de Pota*

			<b>Bienes Sujetos al Drawback</b>	<b>Exportación de Pota</b>
<b>Rho de Spearman</b>	Bienes Sujetos al Drawback	Coefficiente de correlación	1,000	,933**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Exportación de Pota	Coefficiente de correlación	,933**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	33	33

Fuente: Programa SPSS 24

En la Tabla 16, se evidencia que existe relación entre la dimensión “Bienes sujetos al Drawback” y la variable “Exportación de Pota” porque el valor de significancia es 0.000 siendo este menor al valor crítico de 0.05, teniendo una correlación positiva muy alta ya que el coeficiente de correlación es de 0,933, es decir se cumple la hipótesis Hi: Existe relación positiva entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

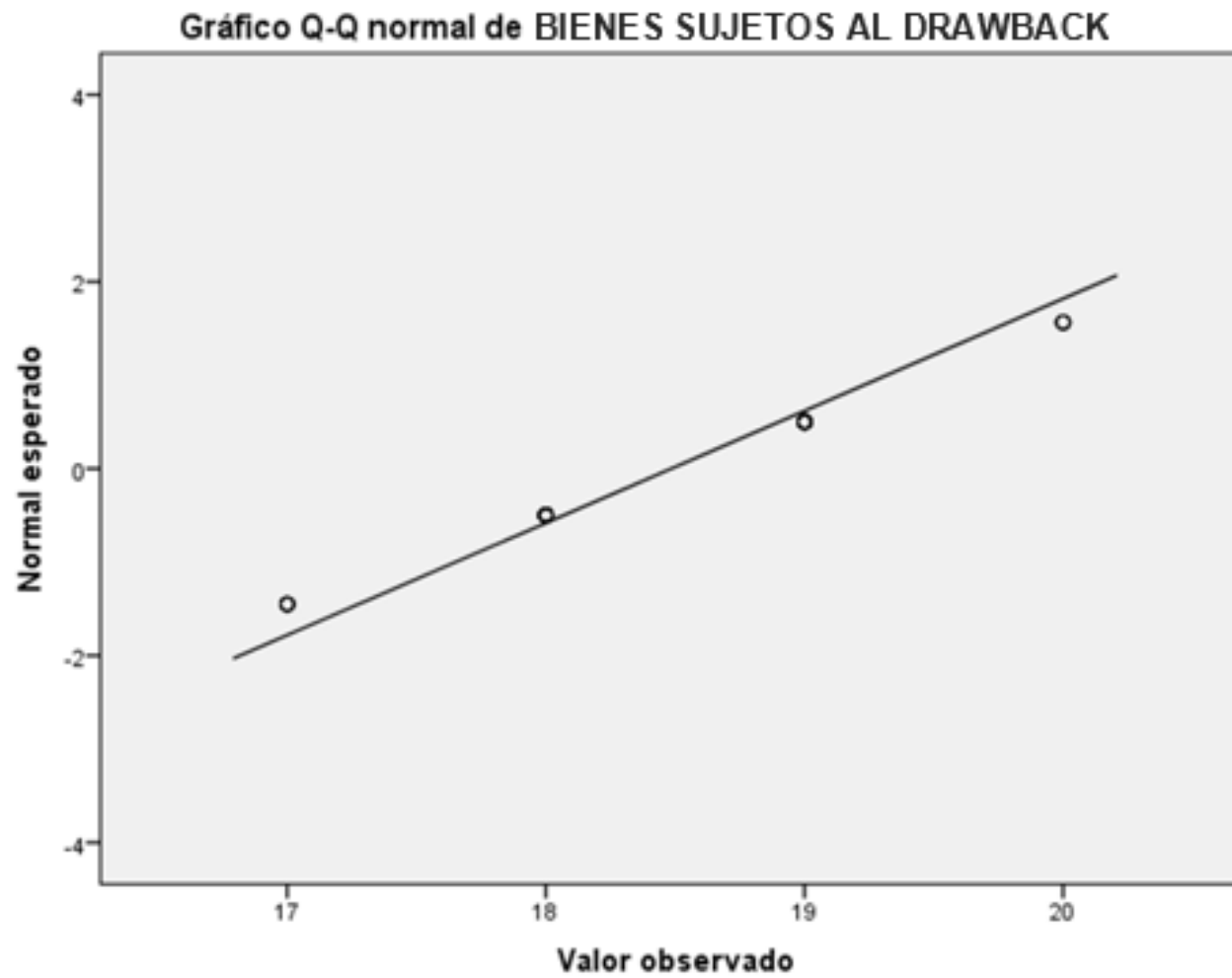


FIGURA 35: Relación de los Bienes sujetos al Drawback y la Exportación de Pota

**Prueba de Hipótesis Específica: Operatividad del Drawback y Exportación de Pota**

**Hi:** Existe relación positiva entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**Ho:** No existe relación positiva entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.

**TABLA 47:** *Correlación entre la dimensión Operatividad del Drawback y la variable Exportación de Pota*

			<b>Operatividad del drawback</b>	<b>Exportación de pota</b>
<b>Rho de Spearman</b>	Operatividad del drawback	Coefficiente de correlación	1,000	,850**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	33	33
	Exportación de pota	Coefficiente de correlación	,850**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	33	33

Fuente: Programa SPSS 24

En la Tabla 17, se evidencia que existe relación entre la dimensión “Operatividad del Drawback” y la variable “Exportación de Pota” porque el valor de significancia es 0.000 siendo este menor al valor crítico de 0.05, teniendo una correlación positiva alta ya que el coeficiente de correlación es de 0,850, es decir se cumple la hipótesis Hi: Existe relación positiva entre operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017.



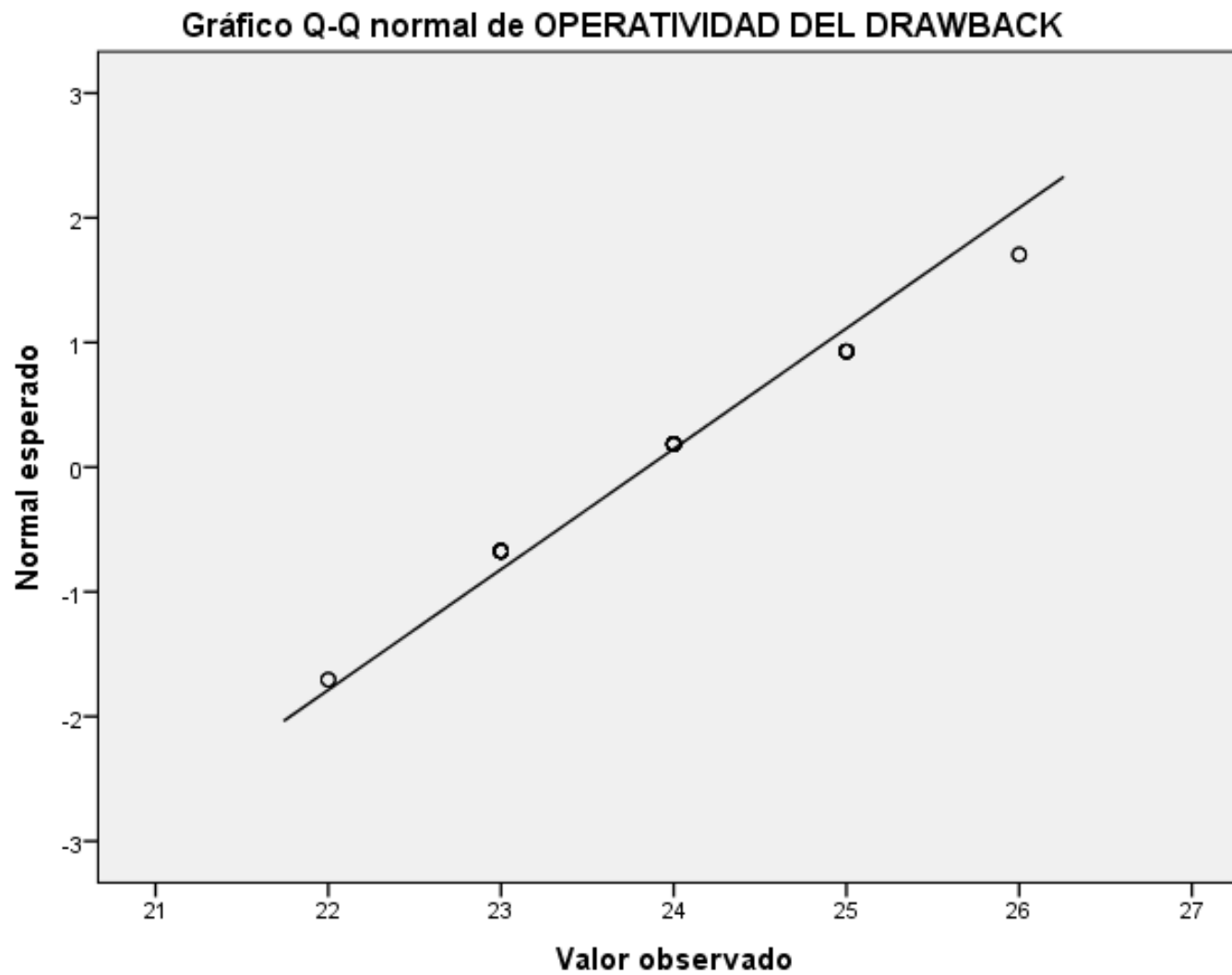


FIGURA 36: Relación de la Operatividad del Drawback y la Exportación de Pota

## **IV. DISCUSIÓN**

La presente investigación pretende determinar la relación entre el Drawback y la Exportación de Pota en los años 2015-2017. Para ello se analizaron tesis similares que contienen las variables drawback y exportación.

4.1. En lo que concierne a los resultados alcanzados en la investigación para nuestra hipótesis general, se demostró a través de la correlación de Rho de Spearman, un grado de correlación de 0.978, con una significancia de 0.000 entre las variables drawback y exportaciones de pota, teniendo una correlación positiva muy alta, la cual quiere decir que si la tasa del drawback aumenta favorecería más a las exportaciones; de igual forma Flores & Abad (2016) afirman que el drawback si tiene una incidencia positiva sobre las exportaciones de palmito ya que sus resultados demuestran que el 25% de beneficiarios consideran que el drawback es un mecanismo que fomenta la exportación, así mismo el 25% de encuestados mencionan que la tasa de restitución del 5% del valor FOB es beneficioso ya que ello favorece al crecimiento de la empresa. De la misma manera, Barzola & Quiñonez (2016), según sus resultados afirman que el 63% del personal estuvieron de acuerdo en que el Estado ecuatoriano haya establecido un mecanismo para la recuperación del drawback, porque esto permite a los exportadores tener dinero líquido para desarrollar sus negocios cotidianos, afirmando el drawback es favorable para los exportadores. Con respecto a nuestra investigación se encuentra similitud ya que nuestros resultados demuestran que el Drawback tiene relación con las exportaciones de Pota, aunque el monto de la restitución sea el 4% para la empresa es un beneficio porque con ello se puede tener una mayor inversión en compra de materia prima y ello conlleva al aumento de las exportaciones trayendo consigo el crecimiento de la empresa.

4.2. Con respecto a la relación que existe entre los beneficiarios del drawback y la exportación de pota, a través de la correlación de Rho de Spearman, se obtuvo un grado de correlación 0.454, con una significancia de 0.008 la cual nos muestra que si existe relación, teniendo una correlación positiva moderada, ya que la mayoría de las empresas exportadoras que solicitan el drawback son empresas productoras o empresas que tercerizan su proceso productivo, de la misma forma Huamán (2016) afirma que si se tiene un gran impacto en los incentivos a la exportación., porque sus resultados nos demuestran que un 79% de empresas productoras y exportadoras que se benefician de las iniciativas que brinda el sistema. Con respecto a nuestra

investigación se está de acuerdo con sus resultados ya que se considera al drawback como incentivo a las empresas productoras, como en este caso que la empresa es productora pero a su vez en ocasiones también terceriza su proceso productivo, en ambos casos el ingreso del drawback ayuda como inversión para que la empresa pueda obtener mayores ganancias y generando el aumento de sus exportaciones.

4.3. Correspondiente, a la relación que existe entre los bienes sujetos al drawback y la exportación de pota, se demostró a través de la correlación de Rho de Spearman, un grado de correlación de 0.933, con una significancia de 0.000, teniendo una correlación positiva muy alta. Demostrando así que dentro del producto exportado tuvo que haber intervenido en su proceso productivo cualquier bien o insumo importado, para que así la empresa pueda solicitar la restitución del drawback, así mismo Garay (2016) afirma, de acuerdo con los resultados de la encuesta, muestra que las empresas exportadoras pueden solicitar la devolución de los aranceles pagados al importar materias primas o insumos que forman parte de los bienes exportados. Asimismo, confirmaron que el mecanismo busca contribuir a la generación de capital de trabajo. Reducir costos y mejorar la competitividad de las industrias de productos no tradicionales. Con respecto a nuestra investigación encontramos similitud ya que la empresa dentro de su proceso productivo utiliza insumo importados (por ejemplo: laminas, etiquetas), y ello le permite poder solicitar la restitución de los derechos arancelarios, como bien se conoce el drawback es un mecanismo que se considera como un incentivo para los exportadores el cual permite que generar mayor liquidez y puedan aumentar el crecimiento de la empresa.

4.4. Finalmente, para la relación que existe entre la operatividad del drawback y la exportación de pota, se demostró a través de la correlación de Rho de Spearman, un grado de correlación de 0.850, con una significancia de 0.000, teniendo una correlación positiva alta, si nos centramos a la realidad para obtener el drawback anteriormente era ineficiente ya que sus procesos se realizaban de manera presencial en la ventanilla de aduanas, lo cual para la empresa era un inconveniente ya que se demoran en recibir el dinero de la restitución, adicionalmente tampoco contaban con la información necesaria para poder solicitar el drawback, según Cáceres (2014), de los resultados podemos ver que el 42,9% de los gerentes de la empresa de productos agrícolas y pesqueros de la región de Tacna dijeron que esto no es muy efectivo, y el

28,6% de los encuestados lo confirmó. Esto se debe a que las empresas exportadoras desconocen los beneficios y requisitos de las desgravaciones fiscales porque se cree que no tienen información específica para utilizar las desgravaciones fiscales como mecanismo de apoyo a la competitividad empresarial. De la misma manera, Túner y Guerrero (2016), según sus resultados a través de la R de Pearson nos demuestran que tiene un grado de correlación de 0.575, con una significancia de 0.000, teniendo una correlación positiva moderada, se determinó que los requisitos del drawback son bastante exigentes, esto genera que la empresas quieran gozar de este beneficio, se vean obstaculizadas por la falta de información necesaria. Con respecto a nuestra investigación se cuenta con similitud, ya que la empresa nos indicó que si bien es cierto anteriormente el proceso de solicitud era deficiente, ya en la actualidad el drawback se puede solicitar vía internet lo cual genera que el proceso se agilice y sea más eficiente para la empresa.

## **V. CONCLUSIONES**

Luego de analizar y recolectar los datos correspondientes para esta investigación, podemos concluir que:

- 5.1. Respecto a nuestro objetivo general planteado; se ha demostrado que si existe relación directa y positiva entre el Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017, donde obtuvimos un valor de significancia de 0.000 siendo menor al valor crítico de 0.05, teniendo una correlación positiva muy alta ya que el coeficiente de correlación de Rho de Spearman es de 0.978, con ello podemos afirmar que se cumple nuestra hipótesis general. Esto se debe a que el Drawback si se relaciona con las exportaciones de pota, ya que este funciona como un incentivo a seguir exportando, ya que la ingresar mayor liquidez a la empresa, esta pueda seguir adquiriendo mayor compra de materia prima y ello conlleva al aumento de la producción, teniendo mayor producción aumentan las exportaciones.
- 5.2. En nuestra hipótesis específica 1; se obtuvo una relación directa y positiva entre los Beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017, teniendo un valor de significancia de 0.008 siendo este menor al valor crítico de 0.05, siendo una correlación positiva moderada ya que el coeficiente de correlación es de 0.454, así mismo se puede afirmar que si se cumple la hipótesis específica 1.
- 5.3. Para nuestra hipótesis específica 2; obtuvimos una relación directa y positiva entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017, contando con un valor de significancia de 0.000 siendo este menor al valor crítico de 0.05, así mismo nos da una correlación positiva muy alta ya que el coeficiente de correlación es de 0.933, podemos decir que se cumple la hipótesis específica 2.
- 5.4. Finalmente, para nuestra hipótesis específica 3; se obtuvo una relación directa y positiva entre la Operatividad del Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C. en los años 2015 al 2017, teniendo un valor de significancia de 0.000 siendo este menor al valor crítico de 0.05, contando correlación positiva alta ya que el coeficiente de correlación es de 0,850, el cual podemos afirmar que se cumple nuestra hipótesis específica 3.

## **VI. RECOMENDACIONES**



- 6.1. Con respecto a los resultados obtenidos de la presente investigación, se recomienda que el estado peruano, en todo caso el Ministerio de Economía y Finanzas aumente la tasa porcentual del drawback, como se vio en los resultados obtenidos mientras más alta sea la tasa las exportaciones estarían en aumento, ya que el drawback es una herramienta que sirve de incentivo al crecimiento de las exportaciones. Por lo que es importante también que SUNAT desarrolle una mayor promoción al drawback, para que así las empresas exportadoras de pota y las exportadoras de productos no tradicionales puedan acogerse y beneficiarse de este incentivo, ya que contando con el ingreso del drawback la empresa genera mayor liquidez con ello se puede invertir en más compra de materia prima lo que conlleva a obtener mayor producción y esto genera que las exportaciones de la empresa sigan en constante aumento.
- 6.2. Para que todas las empresas exportadoras del sector pesquero y también del sector No Tradicional puedan estar al tanto de los beneficios que brinda el estado y puedan acogerse al drawback, se recomienda implementar Cámaras de Comercio en cada región, para que estas empresas puedan tener una ayuda más cerca de su localidad en la cual puedan ser orientados sobre los diferentes beneficios, técnicas y requisitos que se solicita al acogerse al drawback, teniendo esta ayuda al alcance de las manos de los exportadores, ellos podrán gozar de este beneficio y consigo podrán traer el incremento de las exportaciones, lo cual favorecería al crecimiento del país.
- 6.3. Se recomienda a SUNAT que pueda publicar una guía didáctica donde pueda incluir los procesos y requisitos de solicitud del drawback, y muy aparte de ello donde se encuentren una lista tanto de los insumos que pueden y no pueden acogerse al drawback, el cual pueda ser adquirido por todas las empresas exportadoras tanto sector pesquero como del sector no tradicional para que puedan estar mayor informados sobre este incentivo que es drawback.
- 6.4. Finalmente, se recomienda a la administración tributaria aduanera que pueda tener un procedimiento de solicitud del drawback más planificada y organizada, lo cual ayudaría tanto a la empresa como al sector pesquero, ya que se deben realizar capacitaciones o actualizaciones de manera mensual sobre las últimas acotaciones del drawback, así mismo capacitar sobre niveles legales y técnicos del drawback; por otro lado se debe dar a conocer con mayor facilidad la solicitud de esta como por

ejemplo a través de folletos, artículos de periódicos o por la misma página web de SUNAT para así ampliar el conocimiento de las empresas que aún no están informadas sobre este beneficio.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguilar, H. (2016). Beneficios e Incentivos Tributarios. Lima: Entrelíneas.

Álvarez, M. (marzo, 2014). Mecanismo de estímulo a las exportaciones: Drawback. Revista Actualidad Empresarial. Recuperado de [http://aempresarial.com/web/revitem/10\\_16172\\_36515.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/10_16172_36515.pdf)

Anaya, J. (2015). El transporte de mercancías (enfoque logístico de la distribución). (2ª. ed.). España: ESIC

Ayala T., A. (2013). Plan de exportación de concentrado de maracuyá ecuatoriano al mercado japonés. Guayaquil: Universidad Politécnica Salesiana.

Campos, A., Renea, A., Pérez, R., Galindo, J. y Gómez, R. (2014). La gestión del marketing, producción y calidad en las PYMES. Málaga: Publicaciones Vértice.

Canepa, H. (2014). Exportación para Mypes. Lima: Palomino.

Carrasco, S. (2015). Metodología de la investigación científica. Lima: San Marcos.

Castro, A. (2016). Manual de exportaciones, la exportación en Colombia. (4ª. ed.). Bogotá: Universidad del Rosario.

Chirinos, O., Adachi, L., De La Torre, C., Ortega, A. y Ramírez, P. (2014) Industrialización y exportación de derivados de la papa. Lima: Universidad ESAN

El Reglamento del Drawback. (Junio, 1995). Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/normasociada/gja-00-08.htm>.

García, J. (noviembre, 2015). Restitución de Derechos Arancelarios en la importación de Bienes – Drawback. Revista Actualidad Empresarial. Recuperado de [http://aempresarial.com/web/revitem/10\\_11686\\_49606.pdf](http://aempresarial.com/web/revitem/10_11686_49606.pdf)

- Giordano, P. y Quevedo, F. (2016). Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=aBPh6zhVd3wC&pg=PA49&dq=barreras%20no%20arancelarias&hl=es&pg=PP1#v=onepage&q=barreras%20no%20arancelarias&f=false>
- Gonzales, Y. (2015). Restitución de derechos arancelarios Drawback. Lima: Macro.
- Hernández, R. Fernández C. y Baptista P. (2014). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.
- Hurtado, I. y Toro, J. (2014). Paradigmas y métodos de investigación en tiempos de cambios. Venezuela: CEC.
- La Ley General de Aduanas. (junio, 2008). Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>
- Lerma, A. & Márquez, E. (2014). Comercio y Marketing Internacional. (4ª. ed.). Madrid: Cengage Learning.
- Levantamiento de información logística para exportaciones de harina de maca al estado de New York EEUU – 2016. (marzo, 2016). Departamento de Facilitación de exportaciones. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/49137554rad1C9CF.pdf>
- Lobato., F. (2015). Transporte internacional de mercancías. España: MARCOMBO.
- Martín, M. y Martínez, R. (2014). Manuel práctico de comercio exterior. Para saber cómo vender en el exterior. (5ª. ed.). España: Fundación Confemetal.
- Mercado, S. (2015). Comercio Internacional I: Mercadotecnia Internacional Importación-Exportación. (4ª. ed.). México: Limusa.
- Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback. (Marzo, 2014). Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/perfeccionam/drawback/procGeneral/despa-pg.07.htm>

Soriano S., C. (2015). El marketing mix: concepto, estrategias y aplicaciones. Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=B0OMnbAf3soC&lpg=PP1&dq=MARKETING%20MIX%20DEFINICION&hl=es&pg=PP1#v=onepage&q=MARKETING%20MIX%20DEFINICION&f=false>

Oyarse, J. (22 de octubre del 2016). Las tasas del Drawback en el tiempo [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://magoyarse.blogspot.com/2016/10/las-tasas-del-drawback-en-el-tiempo.html>

## **TESIS**

Amores, P. (2014). “Evaluación del Impacto de la aplicación de la devolución condicionada de tributos (drawback) para la competitividad de las exportaciones y la economía del Ecuador” (Tesis de Maestría). Recuperada de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8285/1/Tesis%20Completa.pdf>

Arrascue, Y. & Gamero, J. (2016). Efectos de la Reducción de la Tasa del Drawback (Restitución De Derechos Arancelarios) en las exportaciones del Sector Químico de la Región Lambayeque 2016 (Tesis de Título Profesional). Recuperada de [http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3131/5/ARRASCUE\\_COTRINA\\_YORI\\_MARBELLA%20turnitin.pdf](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3131/5/ARRASCUE_COTRINA_YORI_MARBELLA%20turnitin.pdf)

Baldeón, S. & Román, R. (2016). Rebaja del Drawback y su Impacto en El Sector Exportador Durante el año 2015 (Tesis de Título Profesional). Recuperada de <http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/1569>

Barboza, M. & Carrasco, C. (2015). Influencia de la Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios – Drawback, en las Exportaciones No Tradicionales Peruanas durante el periodo 1995 – 2014 (Tesis de Título Profesional). Recuperada de <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/7950/Barboza%20Paredes%2c%20Milagros%20María%20Claudia%20%20Carrasco%20Salaverry%2c%20Claudia%20Fernanda.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Barzola, G. & Quiñonez, 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 de Título Profesional). Recuperada de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/19197/1/Proyecto%20de%20Investigacion%20Drawback%20de%20la%20empresa%20Firesky%20S.A.pdf>

Cáceres, D. (2014). La Aplicación del Drawback y el Nivel de Exportaciones en Las Empresas de Productos Agropecuarios y Pesqueros de La Región Tacna, Periodo 2009-2012 (Tesis de Maestría). Recuperada de [http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/1070/TM142\\_Caceres\\_Castillo\\_DJC%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/1070/TM142_Caceres_Castillo_DJC%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Flores, J. & Abad, M. (2016). Incidencia del Drawback en la Promoción de Las Exportaciones de La Empresa Apropal Alianza S.A. Centro Poblado Menor Alianza, Distrito del Pongo de Caynarachi, Provincia de Lamas, Región San Martín. Período 2011- 2014 (Tesis de Título Profesional). Recuperada de [http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2194/TP\\_CON\\_00294\\_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2194/TP_CON_00294_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Garay, J. (2016). Incidencia del Drawback en los exportadores ecuatorianos en el 2015 (Tesis de Maestría). Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13788/1/DW%20TESIS%20300916.pdf>

Huamán, W. (2016). Restitución de Derechos Arancelarios y su Incidencia en el Crecimiento de las Exportaciones en el Perú, Periodos 2012-2014 (Tesis Doctoral). Recuperado de [http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/857/T036\\_01216694\\_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/857/T036_01216694_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Túner, N. & Guerrero, M. (2016). Análisis de la Aplicabilidad del Mecanismo Drawback en la Exportación de Atún en el Ecuador (Tesis de Título Profesional) Recuperada de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4899/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-199.pdf>

# **ANEXOS**

## ANEXO 1

### CUESTIONARIO

Es muy grato presentarme ante usted, el suscrito alumno Naysha Bertha Gutarra Hurtado, con código de matrícula Nro. 6500056343, aspirante al grado de Bachiller en la Universidad César Vallejo campus Ate con mención en negocios Internacionales. La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación titulado: “EL DRAWBACK Y LA EXPORTACIÓN DE POTA DE LA EMPRESA PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C., EN LOS AÑOS 2015-2017”, el cual tiene fines exclusivamente académicos y se mantendrá absoluta reserva.

Agradecemos su colaboración por las respuestas brindadas de la siguiente encuesta:

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas formuladas y responda con seriedad, marcando con un aspa en la alternativa correspondiente.

**Variable Independiente: El Drawback**

#### ESCALA AUTOVALORATIVA DEL EL DRAWBACK

Totalmente de acuerdo	(TA)	= 5
Bastante de Acuerdo	(BA)	= 4
Indiferente	(I)	= 3
Bastante en Desacuerdo	(BD)	= 2
Totalmente en desacuerdo	(TD)	= 1

Ítems / preguntas	5	4	3	2	1
<b>Variable 1: EL DRAWBACK</b>	<b>TA</b>	<b>BA</b>	<b>I</b>	<b>BD</b>	<b>TD</b>
<b>D1: Beneficiarios del Drawback</b>					
1. El Drawback promueve o impulsa las exportaciones en el sector pesquero.					
2. En el sector pesquero las empresas que elaboran su insumo para la presentación del producto final se acogen al Drawback.					
3. La empresa que terceriza la elaboración de su insumo final del producto se puede acoger también al Drawback.					
4. Las empresas que importan o adquieran en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados pueden acogerse al Drawback.					



<b>D2: Bienes Sujetos al Drawback</b>					
5. Es favorable considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback.					
6. Los productos intermedios como un bien que entra a la presentación de los productos terminados se puede acoger al Drawback.					
7. Los insumos nacionalizados y que se usa en el producto terminado se acoge al Drawback.					
8. La exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al Drawback.					
9. Los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.					
<b>D3: Operatividad del Drawback</b>					
10. El porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reingreso de restitución a la empresa.					
11. La tasa de inicio del Drawback (8%) favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero.					
12. Los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.					
13. El requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del Drawback.					
14. La solicitud del Drawback es ágil mediante cualquier ventanilla de aduana.					
15. El Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.					

**RESPONSABLE: NBGH**

## CUESTIONARIO

Es muy grato presentarme ante usted, el suscrito alumno Naysha Bertha Gutarra Hurtado, con código de matrícula Nro. 6500056343, aspirante al grado de Bachiller en la Universidad César Vallejo campus Ate con mención en negocios Internacionales. La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación titulado: “EL DRAWBACK Y LA EXPORTACIÓN DE POTA DE LA EMPRESA PESCADOS Y CEFALÓPODOS DEL PERÚ S.A.C., EN LOS AÑOS 2015-2017”, el cual tiene fines exclusivamente académicos y se mantendrá absoluta reserva.

Agradecemos su colaboración por las respuestas brindadas de la siguiente encuesta:

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas formuladas y responda con seriedad, marcando con un aspa en la alternativa correspondiente.

**Variable Independiente: La exportación de pota**

### ESCALA AUTOVALORATIVA DEL LA EXPORTACIÓN DE POTA

Totalmente de acuerdo (TA) = 5

Bastante de Acuerdo (BA) = 4

Indiferente (I) = 3

Bastante en Desacuerdo (BD) = 2

Totalmente en desacuerdo (TD) = 1

Ítems / Preguntas	5	4	3	2	1
<b>Variable 2: LA EXPORTACIÓN DE POTA</b>	<b>TA</b>	<b>BA</b>	<b>I</b>	<b>BD</b>	<b>TD</b>
<b>D1 Producción de la pota</b>					
1. La pesca de pota está influenciada por las condiciones climáticas, lo que determinaría una mayor o menor extracción del recurso.					
2. La estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.					
3. Los eventos cálidos o fríos moderados frente a la costa peruana podrían favorecer el crecimiento de la pota, debido a la gran disponibilidad de alimento, lo cual permitiría el éxito del reclutamiento					

4. Las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.					
5. Las normas de calidad son consideradas como estándares orientados a mejorar la calidad de los productos y así cumplir con las exigencias del mercado.					
<b>D2: Medios de Transporte</b>					
6. Las embarcaciones industriales cuentan con equipos automatizados y así garantizar la calidad del producto.					
7. Los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.					
8. Es favorable que el transporte aéreo cuente con cadena de frío ya es un sistema que cuentan los contenedores refrigerados que permite a los exportadores saber la ubicación, temperatura, y condiciones atmosféricas de su carga en tiempo real y durante todo el trayecto del envío.					
9. El tiempo de tránsito por vía marítima es aproximadamente de 30 días a más y el costo de los fletes varía en función del volumen y la frecuencia del contenedor.					
10. Favorece que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarán en la logística de los envíos hasta su punto de destino.					
<b>D3: Marketing Mix</b>					
11. El precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.					
12. La exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.					
13. Los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.					
14. La empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.					
15. El sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.					

**RESPONSABLE: NBGH**

## ANEXO 2: VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

Dr. Julio Zarate Suarez



Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1:

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión 1: Beneficiarios del Drawback</b>								
1	El Drawback promueve o impulsa las exportaciones en el sector pesquero.	✓		✓		✓		
2	En el sector pesquero las empresas que elaboran su insumo para la presentación del producto final se acogen al Drawback.	✓		✓		✓		
3	La empresa que terceriza la elaboración de su insumo final del producto se puede acoger también al Drawback.	✓		✓		✓		
4	Las empresas que importan o adquieren en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados pueden acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D2: Bienes Sujetos al Drawback</b>								
5	Es favorable considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
6	Los productos intermedios como un bien que entra a la presentación de los productos terminados se puede acoger al Drawback.	✓		✓		✓		
7	Los insumos nacionalizados y que se usa en el producto terminado se acoge al Drawback.	✓		✓		✓		
8	La exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
9	Los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D3: Operatividad del Drawback</b>								
10	El porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reintegro de restitución a la empresa.	✓		✓		✓		
11	La tasa de inicio del Drawback (8%) favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
12	Los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
13	El requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del Drawback.	✓		✓		✓		
14	La solicitud del Drawback es ágil mediante cualquier ventanilla de aduana.	✓		✓		✓		
15	El Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.	✓		✓		✓		

Activar Windows  
Ve a Configuración

Observaciones (precisar si hay suficiencia): si hay suficiencia en su Aplicación.

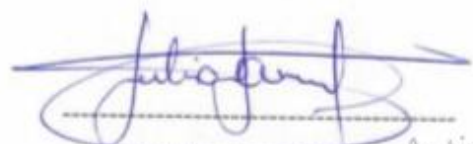
Opinión de aplicabilidad:    Aplicable |     Aplicable después de corregir | |    No aplicable | |

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Zarate Suarez Julio S.    DNI: 10868448

Especialidad del validador: Lic. Adm. de Negocios Internacionales.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>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

Lima 29 de Septiembre del 2018



Firma del Experto Informante: Activa  
Ve a Cor

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2:**

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción de la pota</b>								
1	La pesca de pota está influenciada por las condiciones climáticas, lo que determinaría una mayor o menor extracción del recurso.	✓		✓		✓		
2	La estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.	✓		✓		✓		
3	Los eventos cálidos o fríos moderados frente a la costa peruana podrían favorecer el crecimiento de la pota, debido a la gran disponibilidad de alimento, lo cual permitiría el éxito del reclutamiento.	✓		✓		✓		
4	Las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.	✓		✓		✓		
5	Las normas de calidad son consideradas como estándares orientados a mejorar la calidad de los productos y así cumplir con las exigencias del mercado.	✓		✓		✓		
<b>D2: Medios de Transporte</b>								
6	Las embarcaciones industriales cuentan con equipos automatizados y así garantizar la calidad del producto.	✓		✓		✓		
7	Los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.	✓		✓		✓		
8	Es favorable que el transporte aéreo cuente con cadena de frío ya que es un sistema que tienen los contenedores refrigerados y permite a los exportadores saber todo lo correspondiente al envío mediante su trayecto al país destino.	✓		✓		✓		
9	El tiempo de tránsito por vía marítima es aproximadamente de 30 días a más y el costo de los fletes varía en función del volumen y la frecuencia del contenedor.	✓		✓		✓		
10	Favorece que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarán en la logística de los envíos hasta su punto de destino.	✓		✓		✓		

Activar Win  
Ve a Configura

D3: Markentig Mix		Si	No	Si	No	Si	No
11	El precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.	✓		✓		✓	
12	La exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.	✓		✓		✓	
13	Los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.	✓		✓		✓	
14	La empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.	✓		✓		✓	
15	El sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe suficiencia en su Aplicación

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable |     Aplicable después de corregir |     No aplicable |

Apellidos y nombres del juez validador, Dr.: Zarate Suarez Julio S.    DNI: 10868448

Especialidad del validador: lic. Adm. de Negocios Internacionales, Doctor en Gestión

Lima 29 de 10 del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>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



Firma del Experto Informante

Activar Windi  
 Ya a Configuració



Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1:

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión 1: Beneficiarios del Drawback</b>								
1	El Drawback promueve o impulsa las exportaciones en el sector pesquero.	✓		✓		✓		
2	En el sector pesquero las empresas que elaboran su insumo para la presentación del producto final se acogen al Drawback.	✓		✓		✓		
3	La empresa que terceriza la elaboración de su insumo final del producto se puede acoger también al Drawback.	✓		✓		✓		
4	Las empresas que importan o adquieren en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados pueden acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D2: Bienes Sujetos al Drawback</b>								
5	Es favorable considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda se acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
6	Los productos intermedios como un bien que entra a la presentación de los productos terminados se pueden acoger al Drawback.	✓		✓		✓		
7	Los insumos nacionalizados y que se usa en el producto terminado se acoge al Drawback.	✓		✓		✓		
8	La exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
9	Los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D3: Operatividad del Drawback</b>								
10	El porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reingreso de restitución a la empresa.	✓		✓		✓		
11	La tasa de inicio del Drawback (8%) favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
12	Los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
13	El requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del Drawback.	✓		✓		✓		
14	La solicitud del Drawback es ágil mediante cualquier ventanilla de aduana.	✓		✓		✓		
15	El Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.	✓		✓		✓		

Activar Wind  
Ve a Configuraci



Observaciones (precisar si hay suficiencia):

Hay insuficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable 

Apellidos y nombres del juez validador (Mg):

Espinoza Casco Roque

DNI:

07766666

Especialidad del validador:

Negocios Internacionales<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo<sup>3</sup>**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 dimensiónLima... 30 de Setiembre del 2018

Firma del Experto Informante.

Activar Windows  
Ve a Configuración

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2:**

N°	Dimensiones / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción de la pota</b>								
1	La pesca de pota está influenciada por las condiciones climáticas, lo que determinaría una mayor o menor extracción del recurso.	✓		✓		✓		
2	La estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.	✓		✓		✓		
3	Los eventos cálidos o fríos moderados frente a la costa peruana podrían favorecer el crecimiento de la pota, debido a la gran disponibilidad de alimento, lo cual permitiría el éxito del reclutamiento.	✓		✓		✓		
4	Las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.	✓		✓		✓		
5	Las normas de calidad son consideradas como estándares orientados a mejorar la calidad de los productos y así cumplir con las exigencias del mercado.	✓		✓		✓		
<b>D2: Medios de Transporte</b>								
6	Las embarcaciones industriales cuentan con equipos automatizados y así garantizar la calidad del producto.	✓		✓		✓		
7	Los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.	✓		✓		✓		
8	Es favorable que el transporte aéreo cuente con cadena de frío ya que es un sistema que tienen los contenedores refrigerados y permite a los exportadores saber todo lo correspondiente al envío mediante su trayecto al país destino.	✓		✓		✓		
9	El tiempo de tránsito por vía marítima es aproximadamente de 30 días a más y el costo de los fletes varía en función del volumen y la frecuencia del contenedor.	✓		✓		✓		
10	Favorece que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarán en la logística de los envíos hasta su punto de destino.	✓		✓		✓		

 Activar Win  
 Ve a Configura

D3: Markentig Mix		Si	No	Si	No	Si	No
11	El precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.	✓		✓		✓	
12	La exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.	✓		✓		✓	
13	Los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.	✓		✓		✓	
14	La empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.	✓		✓		✓	
15	El sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Hay Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: ESPIÑOZA CASO, Paquito Juan    DNI: 07766626

Especialidad del validador: Nepeano Internacionales

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

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

\*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

Lima, 30 de Agosto del 2018



Firma del Experto Informante

Activar Win



Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1:

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión 1: Beneficiarios del Drawback</b>								
1	El Drawback promueve o impulsa las exportaciones en el sector pesquero.	✓		✓		✓		
2	En el sector pesquero las empresas que elaboran su insumo para la presentación del producto final se acogen al Drawback.	✓		✓		✓		
3	La empresa que terceriza la elaboración de su insumo final del producto se puede acoger también al Drawback.	✓		✓		✓		
4	Las empresas que importan o adquieren en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados pueden acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D2: Bienes Sujetos al Drawback</b>								
5	Es favorable considerar como materia prima los envases y etiquetas en su proceso de producto terminado para que pueda acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
6	Los productos intermedios como un bien que entra a la presentación de los productos terminados se puede acoger al Drawback.	✓		✓		✓		
7	Los insumos nacionalizados y que se usa en el producto terminado se acoge al Drawback.	✓		✓		✓		
8	La exclusión de productos nacionalizados con tasa arancelaria cero no debería acogerse al Drawback.	✓		✓		✓		
9	Los insumos prohibidos no deben ser considerados en el Drawback.	✓		✓		✓		
<b>D3: Operatividad del Drawback</b>								
10	El porcentaje de la tasa actual (4%) es satisfactorio como reintegro de restitución a la empresa.	✓		✓		✓		
11	La tasa de inicio del Drawback (8%) favorecería a una mayor productividad dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
12	Los requisitos para solicitar el Drawback son accesibles dentro del sector pesquero.	✓		✓		✓		
13	El requisito de presentación de facturas de servicios de terceros impulsa una mayor solicitud del Drawback.	✓		✓		✓		
14	La solicitud del Drawback es ágil mediante cualquier ventanilla de aduana.	✓		✓		✓		
15	El Drawback solicitado por vía electrónica agiliza su proceso a favor del sector pesquero.	✓		✓		✓		

Activar Win  
Ve a Configura

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable  |    Aplicable después de corregir | |    No aplicable | |

Apellidos y nombres del juez validador, Mg: Vladimir Villanueva Orbegozo ..... DNI: 29685615 .....

Especialidad del validador: Finanzas y Proyectos de Inversión .....

Lima 02 de Oct ..... del 201

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>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

  
\_\_\_\_\_  
Firma del Experto Informante. Activa  
Ve a Co

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2:**

N°	Dimensiones / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción de la pota</b>								
1	La pesca de pota está influenciada por las condiciones climáticas, lo que determinaría una mayor o menor extracción del recurso.	✓		✓		✓		
2	La estacionalidad de la producción de la pota puede ser el factor determinante que marque la diferencia en las exportaciones del sector pesquero.	✓		✓		✓		
3	Los eventos cálidos o fríos moderados frente a la costa peruana podrían favorecer el crecimiento de la pota, debido a la gran disponibilidad de alimento, lo cual permitiría el éxito del reclutamiento.	✓		✓		✓		
4	Las empresas del sector pesquero deben cumplir todas especificaciones de calidad que son destinadas por el gobierno.	✓		✓		✓		
5	Las normas de calidad son consideradas como estándares orientados a mejorar la calidad de los productos y así cumplir con las exigencias del mercado.	✓		✓		✓		
<b>D2: Medios de Transporte</b>								
6	Las embarcaciones industriales cuentan con equipos automatizados y así garantizar la calidad del producto.	✓		✓		✓		
7	Los transportistas requieren un área de almacenamiento y congelación para la pota.	✓		✓		✓		
8	Es favorable que el transporte aéreo cuente con cadena de frío ya que es un sistema que tienen los contenedores refrigerados y permite a los exportadores saber todo lo correspondiente al envío mediante su trayecto al país destino.	✓		✓		✓		
9	El tiempo de tránsito por vía marítima es aproximadamente de 30 días a más y el costo de los fletes varía en función del volumen y la frecuencia del contenedor.	✓		✓		✓		
10	Favorece que las navieras agreguen valor a su cadena de frío a través de la implementación de diferentes herramientas que ayudarán en la logística de los envíos hasta su punto de destino.	✓		✓		✓		

Activar Wind  
Ve a Configuraci

D3: Markentig Mix		Si	No	Si	No	Si	No
11	El precio de exportación de su producto ha tenido variaciones en los últimos años.	✓		✓		✓	
12	La exportación de pota ha favorecido tanto a la empresa como al sector pesquero.	✓		✓		✓	
13	Los controles fitosanitarios son exigencias que cumple la empresa al momento de exportar al mercado de destino.	✓		✓		✓	
14	La empresa ha aplicado el tema de la promoción mediante ferias nacionales e internacionales.	✓		✓		✓	
15	El sector pesquero da a conocer a la pota a los mercados potenciales mediante ruedas de negocios.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Mg: Vladimir Villanueva Ortega    DNI: 29685615

Especialidad del validador: Finanzas y Proyectos de inversión

Lima 02 de Oct. del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>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

  
Firma del Experto Informante

### ANEXO 3: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: “El Drawback y las exportaciones de pota de la empresa PECEPE S.A.C, en los años 2015 – 2017”						
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores			
<p><b>Problema General:</b></p> <p>¿Qué relación existe entre el Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017?</p> <p><b>Problemas Específicos:</b></p> <p><b>P1</b> ¿Qué relación existe entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017?</p> <p><b>P2</b> ¿Qué relación existe entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017?</p> <p><b>P3</b> ¿Qué relación existe entre la operatividad del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017?</p>	<p><b>Objetivo General:</b></p> <p>Establecer la relación que existe en entre el Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b></p> <p><b>O1</b> Determinar la relación que existe entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>O2</b> Determinar la relación que existe entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>O3</b> Determinar la relación que existe entre la operatividad del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p>	<p><b>Hipótesis General:</b></p> <p>Existe relación significativa entre el Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>Hipótesis Específicas:</b></p> <p><b>H1</b> Existe relación significativa entre los beneficiarios del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>H2</b> Existe relación significativa entre los bienes sujetos al Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017.</p> <p><b>H3</b> Existe relación significativa entre la operatividad del Drawback y las exportaciones de pota en la empresa Pescados y Cefalópodos del Perú S.A.C., en los años 2015 – 2017</p>	Variable 1: Control interno			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Rangos
			D1: Beneficiarios del Drawback	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Directa</li> <li>• Tercerizadores</li> <li>• Operadores</li> </ul>	1, 2,3 4	(1) Totalmente en Desacuerdo (TD)
			D2: Bienes Sujetos al Drawback	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Insumos importados incluidos</li> <li>• Insumos importados excluidos</li> <li>• Bienes exportados</li> </ul>	5,6 7,8 9,10	(2) Bastante en Desacuerdo (BD) (3) Indiferente (I)
			D3: Operatividad del Drawback	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Solicitud</li> <li>• Procedimientos</li> <li>• Tasa de Restitución</li> </ul>	11,12 13,14 15,16	(4) Bastante de Acuerdo (BA) (5) Totalmente de Acuerdo (A)
			Variable 2: Contrataciones de los gobiernos locales			
			Dimensiones	Indicadores	Ítems	Rangos
			D1: Producción	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zonas de producción</li> <li>• Estacionalidad</li> <li>• Control de Calidad</li> </ul>	1,2,3,4 5,6	(1) Totalmente en Desacuerdo (TD)
			D2: Medios de Transporte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transporte Terrestre</li> <li>• Transporte Aéreo</li> <li>• Transporte Marítimo</li> </ul>	7,8 9,10 11,12	(2) Bastante en Desacuerdo (BD) (3) Indiferente (I)
			D3: Marketing Mix	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precio</li> <li>• Producto</li> <li>• Plaza</li> <li>• Promoción</li> </ul>	13,14,15 16,17,18 19,20	(4) Bastante de Acuerdo (BA) (5) Totalmente de Acuerdo (TA)