

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**“EL DRAWBACK Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL
DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN
TACNA, PERÍODO 2013”**

TESIS

Presentada por:

Bach. Verónica Amanda Huascope Mamani

Para optar el Título Profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

TACNA - PERÚ

2016

UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN-TACNA

Facultad de Ciencias Jurídicas y Empresariales

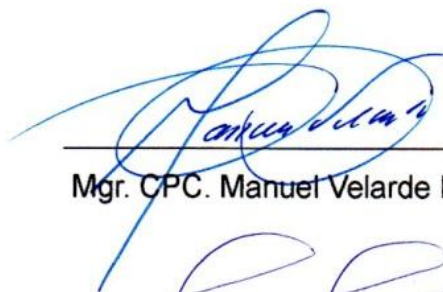
Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

TESIS

**“EL DRAWBACK Y SU RELACIÓN CON EL NIVEL
DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS
AGROEXPORTADORAS DE LA REGIÓN
TACNA, PERÍODO 2013”**

TESIS SUSTENTADA Y APROBADA EL 19 DE ENERO DEL 2017,
SIENDO EL JURADO CALIFICADOR:

PRESIDENTE:



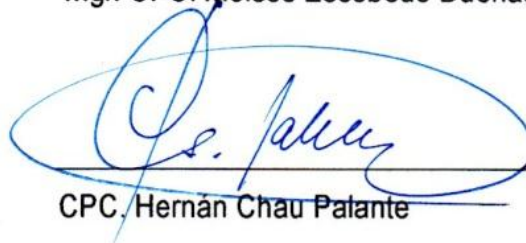
Mgr. CPC. Manuel Velarde Herencia

SECRETARIO:



Mgr. CPC. Moisés Escobedo Dueñas

VOCAL:



CPC. Hernán Chau Patante

ASESOR:



Mgr. CPC. Elizabeth Medina Soto

DEDICATORIA

A Dios por darme valor y fortaleza, y a la vez por permitirme despertar cada mañana con un nuevo sueño.

A mis padres y hermanos por su amor y constante apoyo.

CONTENIDO

DEDICATORIA.....	i
ÍNDICE DE TABLAS.....	v
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	x
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1.1 Descripción de la realidad problemática.....	3
1.2 Formulación del problema	5
1.2.1 Problema general	5
1.2.2 Problemas específicos	5
1.3 Objetivos de la investigación	6
1.3.1 Objetivo general	6
1.3.2 Objetivos específicos	6
1.4 Justificación e importancia de la investigación	7
1.4.1 Justificación.....	7
1.4.2 Importancia.....	8
1.5 Hipótesis.....	8
1.5.1 Hipótesis general.....	8

1.5.2 Hipótesis específicas.....	8
1.6 Definición y operacionalización de variables	9
1.6.1 Variable independiente.....	9
1.6.2 Variable dependiente	9
 CAPÍTULO II: MARCO TEORICO.....	 10
2.1 Antecedentes relacionados con la investigación	10
2.2 Bases teóricas.....	14
2.2.1 El Drawback	14
2.2.2 Competitividad.....	29
2.3 Definiciones operacionales	49
 CAPÍTULO III: MARCO METOLÓGICO.....	 52
3.1 Tipo de investigación	52
3.2 Nivel de investigación	52
3.3 Diseño de investigación	52
3.4 Metodología de la investigación.....	53
3.4.1 El método a utilizar:.....	53
3.5 Población y muestra del estudio	53
3.5.1 Población.....	53
3.5.2 Muestra.....	53
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	54
3.6.1 Técnicas de recolección de datos.....	54

3.6.2 Instrumentos de recolección de datos	54
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	55
4.1 Presentación	55
4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados	55
4.2.1 Análisis de tablas y figuras de las variables.....	55
4.2.2 Correlaciones - pruebas de normalidad	89
4.2.3 Contrastación de la hipótesis	90
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	98
5.1 Discusión.....	99
CONCLUSIONES.....	107
RECOMENDACIONES.....	109
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	111
ANEXOS.....	113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Utilización del Drawback	55
Tabla 2. Nivel de Competitividad.....	56
Tabla 3. Usted conoce sobre el procedimiento para la obtención del Drawback.....	58
Tabla 4. Usted conoce los beneficios de la obtención del Drawback	59
Tabla 5. Usted conoce las normas tributarias relacionadas al Drawback.....	60
Tabla 6. Usted conoce las normas tributarias sobre los beneficios del régimen del Drawback.....	61
Tabla 7. Usted conoce los procedimientos para obtener el Drawback.....	62
Tabla 8. Ha obtenido beneficios del régimen del Drawback.....	63
Tabla 9. Usted utiliza el Drawback	64

Tabla 10. Considera adecuado los beneficios tributarios para las exportaciones	65
Tabla 11. Los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback son adecuados	66
Tabla 12. Conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback	68
Tabla 13. Beneficios del régimen del Drawback	69
Tabla 14. Utilización del Drawback	70
Tabla 15. El Drawback aumenta en términos netos.....	71
Tabla 16. El Drawback aumenta su liquidez	72
Tabla 17. El Drawback aumenta el capital de trabajo	73
Tabla 18. Su empresa desarrolla innovación	74
Tabla 19. Su empresa capacita al personal para la mayor competitividad.....	75
Tabla 20. La capacitación le permite mayor competitividad	76

Tabla 21. La logística que desarrollan las empresas agroexportadoras les permite elevar su competitividad	77
Tabla 22. La gestión de recursos humanos le permite elevar su competitividad.....	78
Tabla 23. La gestión de finanzas permite elevar su competitividad	79
Tabla 24. La gestión comercial permite elevar su competitividad	80
Tabla 25. Sus productos demuestran calidad	81
Tabla 26. Sus procesos demuestran calidad	82
Tabla 27. Sus procesos de exportación demuestran calidad	83
Tabla 28. Sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO.....	84
Tabla 29. Competitividad con relación a su rentabilidad.....	85
Tabla 30. Competitividad en relación a la innovación.....	86
Tabla 31. Competitividad en relación a las áreas operativas.....	87
Tabla 32. Competitividad en relación a la calidad.....	88

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la relación que existe entre la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

El estudio es de tipo básico y descriptivo. El diseño es no experimental, transeccional y descriptivo. La población del estudio estuvo constituida por los gerentes de las empresas agroexportadoras de la ciudad de Tacna, cuya muestra es de 53 gerentes. Asimismo, el instrumento utilizado fue el cuestionario.

El estudio tiene la siguiente hipótesis: Existe relación significativa entre la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, lo que se demostró a través de la prueba estadística Chi cuadrada ($p=0,001 < 0,05$). Los resultados obtenidos demuestran que la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, es significativa.

El estudio realizado servirá de base para que otros investigadores universitarios y no universitarios continúen profundizando el tema, como fundamento de propuestas para optimizar la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna.

ABSTRACT

This research aims to determine the relationship between the uses of Drawback to the level of competitiveness of agro-export companies in the Tacna region 2013.

The study is basic and descriptive. The design is not experimental, transactional and descriptive. The study population consisted of managers of agro-export companies in the city of Tacna, whose sample is 53 managers. In addition, the instrument used was the questionnaire.

The study is hypothesis: There is significant relationship between the use of Drawback to the competitiveness of the agro-export companies Tacna 2013 region is significant, which is demonstrated through the Chi statistical square test ($p = 0.001 < 0.05$). The results obtained demonstrate the use of the Drawback with the level of competitiveness of agro-export companies Tacna 2013 region is significant.

The study will form the basis for other university and non-university researchers continue to deepen the theme as the basis for proposals for optimizing the use of the Drawback with the level of competitiveness of agro-export companies Tacna region.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad determinar la relación que existe entre la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

Cabe referir que, el Drawback forma parte de la estrategia de promoción de exportaciones que implementan los gobiernos con el objetivo de aumentar las exportaciones, mejorar la balanza comercial y promover la competitividad de las empresas exportadoras.

Asimismo, es necesario indicar que, el antecedente del Drawback es el CERTEX o Certificado de Reintegro Tributario a la Exportación que formó parte de la política de promoción de las exportaciones no tradicionales en nuestro país desde mediados de 1969 hasta noviembre de 1990.

En Perú, el Drawback es un régimen aduanero vigente desde 1995 que otorga beneficios considerados como otros ingresos de gestión, al cual se acogen de manera, cada vez, más creciente los exportadores no tradicionales.

Las industrias más beneficiadas con el régimen del Drawback son confecciones textiles, agroindustria y pesca no tradicional, principalmente. El Drawback, en el caso peruano, en la medida que restituye un monto mayor al arancel efectivamente pagado, tiene implicancias en las políticas comerciales del país como en la estrategia empresarial, considerando que a largo plazo el Drawback debería ceñirse a devolver el arancel pagado.

Cabe indicar que, la estructura organizativa considera lo siguiente: En el primer Capítulo, denominado “Planteamiento del Problema”, se describe la realidad problemática, se define el problema, objetivos de investigación, las hipótesis de investigación y se identifican las variables e indicadores de estudio. El Capítulo 2, “Marco teórico”, describe los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y la definición de términos básicos. El Capítulo 3, “Metodología”, se determina el tipo y diseño de investigación, la población, la muestra y las técnicas e instrumentos de información. El Capítulo 4, “Resultados”, se presentan los resultados y se analizan los mismos en función de los datos recolectados. Posteriormente, las “Conclusiones y Recomendaciones”, aquí se plasman las conclusiones del estudio y se brindan las recomendaciones a juicio del investigador. El documento finaliza con las Referencias Bibliográficas y Anexos.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción de la realidad problemática

El Régimen de Restitución de Derechos Arancelarios - Drawback es considerado como el principal mecanismo de estímulo a las exportaciones, su objetivo es promover la exportación de mercancías, devolviendo al exportador un porcentaje de los derechos arancelarios que gravan la importación de insumos que son incorporados o consumidos en productos finales a exportar, ello permite fijar precios más competitivos, lo que favorece la colocación en el exterior de los productos elaborados en el país.

Al respecto, es necesario precisar que algunos exportadores no tienen información suficiente o el conocimiento apropiado de este régimen aduanero y solicitan la restitución de derechos arancelarios de forma incorrecta, ocasionando su devolución además de cumplir con algunas sanciones impuestas por la Administración Aduanera, por haber solicitado de manera indebida el beneficio.

Lo anterior hace que algunas empresas se abstengan de solicitar dicho beneficio y que en otras les ocasione pérdidas en sus finanzas al devolver dicho beneficio más el pago de las sanciones impuestas.

Otra de las dificultades que enfrenta el productor – exportador, es la poca conexión que existe entre él y la Administración Aduanera, ya que no se realizan charlas informativas de manera constante que permita una adecuada capacitación al productor – exportador, para que puedan cumplir con los requisitos que exige la Administración y no se convierta la misma en un oponente para el productor – exportador.

Por consiguiente, surge la necesidad por parte del exportador, de informarse acerca del correcto procedimiento, requisitos, normas y reglas a seguir con la finalidad de lograr en primer término, el máximo aprovechamiento de los beneficios e incentivos fiscales, para incrementar su competitividad en el mercado y en segundo término, aminorar la presión tributaria que afecta a las organizaciones, tanto en las fluctuaciones del efectivo, como en la posibilidad de invertir los recursos a manera de incrementar sus beneficios.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre la utilización del Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013?

1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Cuál es la relación que existe entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013?
- b) ¿Cuál es la relación que existe entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013?
- c) ¿Cuál es la relación que existe entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre el Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

1.3.2 Objetivos específicos

- a)** Establecer la relación que existe entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.
- b)** Verificar la relación que existe entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.
- c)** Determinar la relación que existe entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

1.4 Justificación e importancia de la investigación

1.4.1 Justificación

Desde el punto de vista teórico científico, este trabajo se justifica, porque los resultados podrán servir como aporte a futuras teorías e incrementarán los conocimientos relevantes sobre el procedimiento para la obtención del Drawback, en qué medida las empresas agroexportadoras que utilizan el Drawback aumentan sus ingresos y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras que utilizan el Drawback.

Además, brindará aportes teóricos referentes a la utilización del Drawback por las empresas agroexportadoras.

Asimismo, tiene justificación práctica en la medida que los resultados de la investigación permitirán plantear soluciones que mejoren y promuevan el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras.

Respecto a la utilidad, esta investigación será de gran utilidad para fortalecer el desempeño de las empresas agroexportadoras.

1.4.2 Importancia

El presente trabajo de investigación es importante, porque permitirá detectar los factores que impiden en gran medida utilizar el Drawback, para que las empresas agroexportadoras puedan lograr competitividad.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

Existe relación significativa entre el Drawback con el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

1.5.2 Hipótesis específicas

- a) Existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.
- b) Existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

- c) Existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

1.6 Definición y operacionalización de variables

1.6.1 Variable independiente

X = Drawback

X₁: Conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback

X₂: Beneficios del régimen del Drawback

X₃: Utilización del Drawback

1.6.2 Variable dependiente

Y = Competitividad

Y₁: Competitividad con relación a su rentabilidad

Y₂: Competitividad con relación a la innovación

Y₃: Competitividad con relación a las áreas operativas

Y₄: Competitividad con relación a calidad

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes relacionados con la investigación

Vásquez (2007) desarrolló el trabajo de investigación denominado: “Los dos Regímenes Aduaneros de Drawback regulados en el Perú y su explicación dentro del Comercio Internacional”, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, concluye en lo siguiente:

- Para mejorar la competitividad de la oferta exportable peruana se debe actuar en 3 áreas: i) disponer de una infraestructura y servicios adecuados y modernos expresados en carreteras, caminos vecinales, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, energías, entre otros; ii) una política moderna e integral que cubra el campo productivo propiamente dicho, la distribución física de los productos y la comercialización o marketing; y iii) un eficiente y eficaz marco institucional público y privado que sirva de apoyo.
- Los Estados desempeñan un papel gravitante en los mercados, por lo que es importante que el Estado Peruano desarrolle un rol

promotor efectivo sin subsidiar indiscriminadamente ni exportar impuestos.

- En el Perú, gran parte del sector industrial requiere de insumos importados para su proceso productivo, además de la necesidad de aprovechar los avances de la tecnología mediante adquisiciones de maquinaria extranjera.
- La liberación de lo que solemos llamar “sobrecostos” (ineficiencias) es imprescindible para que el país alcance los niveles de competitividad que requiere la presente etapa de la globalización económica.
- Una Subvención o un Subsidio es la ayuda que un Estado otorga a determinadas industrias u organizaciones comerciales, con la finalidad de favorecer la actividad realizada por éstas.
- La exportación de mercancías presenta el inconveniente de producir una doble imposición internacional: la primera, en el país de origen, sometiendo la mercancía a los tributos internos; y la segunda, en el país de destino, sometiéndola a los tributos propios de este país.
- Una doble imposición perjudica la oferta exportable; debido a que, el precio de una mercancía exportada resulta incrementado, no sólo por los tributos que la hayan gravado en el país de origen, sino

también por los correspondientes al país de destino, lo que tiene como efecto la disminución de la demanda del producto.

- El Principio de la Libre Competencia entiende que, el Comercio Internacional no debe ser alterado por las legislaciones nacionales intervencionistas que mediante la aplicación de tributos distorsionan el precio de los bienes transables (exportables). En este sentido, se desea que el Estado permanezca neutral respecto de los intercambios exteriores, en relación a la formación de los precios en el mercado internacional.
- El CERTEX (antecedente inmediato del actual Drawback peruano), creado por Decreto Supremo N° 227-68-HC del 05 de julio de 1968, fue un Subsidio o Subvención.
- El Titular del Drawback es el exportador que ha incorporado en sus productos insumos o materias primas importados que hayan cumplido con pagar los aranceles de importación, aun cuando el importador no sea el mismo exportador.
- Los elementos del Hecho Generador del Drawback son: i) el pago tributario no indebido (legítimo, conforme a Derecho) correspondiente a los derechos arancelarios cuyo hecho imponible ha consistido en la importación de mercancías; y ii) El hecho posterior sobrevenido, consistente en la exportación de mercancías

que tengan incorporados esos insumos o materias primas, partes, piezas, productos intermedios importados.

- Con el Drawback se trata de eliminar la repercusión que los derechos arancelarios que gravan la importación tienen sobre el producto exportado, porque si los derechos arancelarios tienen la finalidad de proteger a los empresarios nacionales (productores de bienes idénticos o similares a los importados), la devolución de los mismos está justificada cuando las mercancías importadas van destinadas a ser consumidas en el extranjero.
- El fundamento del Hecho Generador del Drawback está constituido por una consideración de política económica de la exportación que debe ser incentivada; sin embargo, dicha política debería respetar que la devolución se haga sobre los aranceles efectivamente pagados, caso contrario, no hablamos de un Drawback Devolutivo sino de un Drawback Subvención o Subsidio.
- Muchas veces, el fundamento práctico del Drawback, generalmente oculto, puede hallarse en la voluntad nacional de un país por alcanzar su objetivo de política económica, consistente en el incremento de las exportaciones, utilizando para su fomento y estímulo las técnicas fiscales, las técnicas de subvención, primas.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 El Drawback

2.2.1.1 Definición del Drawback

En el Perú, como mecanismo de promoción a la exportación, existe el Sistema de Promoción a la exportación, el cual busca el crecimiento y desarrollo de las mismas a través de mecanismos legales tributarios que las incentiven. Este sistema genera una serie de ventajas al exportador de carácter tributario, dichas ventajas redundan y mejoran la competitividad de los gastos de producción de los bienes a exportar y que se colocan dentro del mercado internacional. Los mecanismos tributarios que conforman este sistema son el saldo a favor del exportador del IGV y el Drawback. Bajo esta óptica, el Drawback constituye un instrumento legal de promoción a la exportación de bienes, por cuanto prevé una devolución al exportador de un determinado porcentaje sobre el monto exportado, siempre que este cumpla con determinados requisitos establecidos por ley.

Sin embargo, otro sector doctrinal prefiere reconocerlo como un régimen aduanero orientado a la restitución o devolución. El Drawback constituye un régimen aduanero, mediante el cual el exportador obtiene la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que gravaron las

mercancías importadas y que se encuentran incorporadas, contenidas o consumidas en las nuevas mercancías a exportar; un régimen aduanero que prevé el reembolso de los derechos arancelarios que gravaron a los bienes o materias contenidas y/o consumidas en los bienes exportados en su proceso de producción.

Por otro lado, a nivel normativo, encontramos que la Ley General de Aduanas en su artículo 82 señala que, se trata de 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”.

2.2.1.2 Características del Drawback

Las características del Drawback, según la LGA y su reglamento, son los siguientes:

- Restitutivo

Este régimen aduanero tiene como objetivo la restitución al exportador del monto pagado de derechos arancelarios que

gravaron a las mercancías importadas que sean utilizadas y/o consumidas en los bienes exportados.

- Limitativo

La aplicación de la restitución no es ilimitada y de aplicación a la totalidad de las mercancías importadas que hayan sido utilizadas y/o consumidas, sino que es limitada y otorgada a determinados sujetos, determinadas mercancías, por determinada cantidad y volumen; además de su petición que es limitada en el tiempo.

- Objetivo

La aplicación y otorgamiento del Drawback se realiza en forma objetiva y homogénea sobre todos aquellos sujetos que cumplan con los requisitos establecidos por la norma, es decir, no existe una aplicación casuística.

- Indefinido

Nos encontramos frente un beneficio tributario reconocido como un régimen aduanero de aplicación indefinida y no como los demás beneficios tributarios que tienen una limitación en el tiempo.

2.2.1.3 Requisitos del Drawback

A efectos de formalizar el pedido de Drawback ante la Administración Tributaria, existen documentos necesarios que deben ser presentados por los beneficiarios. Según lo estipulado por las normas aduaneras y especificadas en el procedimiento general INTA - restitución de derechos arancelarios - Drawback, vigente desde el 09-03-18, se ha establecido que, al momento de solicitar este beneficio se debe adjuntar los siguientes documentos:

- Solicitud de Restitución en original y copia, con carácter de Declaración Jurada.
- Cuadro de Relación de Insumos Importados.
- Copia simple de la Declaración Única o Simplificada de Exportación.
- Copia simple de la Declaración Única o Simplificada de Importación de los insumos utilizados en la producción del bien exportado, debidamente cancelada.
- Copia de la factura del proveedor nacional, correspondiente a compras internas de insumos importados por terceros y declaración jurada de su proveedor local que indique no haber hecho uso de regímenes temporales y/o de perfeccionamiento de activos, así como de franquicias aduaneras especiales y/o exoneraciones o

rebajas arancelarias de cualquier tipo por la adquisición de dichos insumos.

- Copia de factura que acredite el servicio prestado, en caso de producción o elaboración por encargo.

Las solicitudes deberán presentarse por montos a restituir no inferiores a quinientos dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 500,00), los interesados podrán acumular exportaciones realizadas por la misma Intendencia o por diferentes Intendencias de aduana, hasta alcanzar o superar el monto mínimo antes mencionado.

La restitución procederá siempre que:

- La DUA o DS de exportación definitiva indique la voluntad de acogerse a beneficio.
- El producto de exportación no forme parte de la lista de partidas arancelarias excluidas del beneficio, en función del límite establecido por subpartida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada, aprobada por el Ministerio de Economía y Finanzas. La solicitud de restitución es presentada en un plazo máximo de ciento ochenta (180) días hábiles computados a partir de la fecha de embarque consignada en la DUA o DS de exportación definitiva regularizada.

- Los insumos utilizados hayan sido importados (fecha de numeración de la DUA o DS de Importación para el consumo) dentro de los treinta y seis (36) meses anteriores a la fecha de exportación definitiva (fecha de embarque que se consigna en el rubro 10 "TRANSPORTISTA" en la DUA).
- El valor CIF de los insumos importados utilizados no supere el cincuenta por ciento (50 %) del valor FOB del producto exportado.
- Las exportaciones definitivas de los productos no hayan superado, dentro del año calendario, el importe de veinte millones de dólares de los Estados Unidos de América (US\$ 20 000 000), establecido por el artículo 3º del Decreto Supremo N° 104-95-EF modificado por Decreto Supremo N° 077-2004-EF y Decreto Supremo N° 135-2005-EF, por subpartida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada.

2.2.1.4 Supuestos de exclusión de bienes importados

La empresa productora – exportadora siempre debe tener presente que existen supuestos legales de exclusión, que en algunos casos pasan desapercibidos al momento de presentar la solicitud de Drawback, pero que deben ser materia de una revisión previa a efecto de no incurrir en un

acogimiento indebido y ser pasible de ser sancionados con una multa por parte de SUNAT.

a. Exclusión por acogimiento a un régimen aduanero Suspensivo o Exoneratorio

Por regla el insumo importado deberá pagar los derechos arancelarios completos al momento de su nacionalización, sin acogerse a ningún beneficio tributario, para que el productor – exportador pueda gozar del derecho al Drawback. El beneficio del Drawback es excluyente con cualquier otro beneficio aduanero, razón por la cual, si el insumo importado no paga los tributos arancelario completos por que se acoge a una desgravación, ello es motivo de exclusión del beneficio al Drawback, en el supuesto que se haya utilizado dicha mercancía para incorporarlo en un producto final exportado.

En este sentido, no podrán acogerse a la restitución de derechos arancelarios, respecto de mercancías que hubiesen ingresado al país con mecanismos aduaneros suspensivos o exoneratorios de aranceles o de franquicias aduaneras especiales o con cualquier otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros, como los siguientes:

- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento de activos, admisión temporal para reexportación en el mismo estado.
- Régimen de reposición de mercancías con franquicia arancelaria, preferencias, desgravaciones o exoneraciones arancelarias dentro del marco de un Acuerdo Comercial Internacional o TLC, celebrados con países extranjeros.
- Con tasa arancelaria del cero por ciento (0 %), siempre que este sea el único insumo importado incorporado al producto final.

b. Exclusión por Volumen de Exportación

Como el Drawback es un mecanismo creado para incentivar la exportación de productos nacionales, se cree que una vez alcanzada determinada cantidad o volumen de exportación, dichos productos no requieren de un incentivo especial por parte del Estado, pues el mismo mercado ha creado los mecanismos de promoción necesarios para la colocación de estos productos en el extranjero.

En este sentido, el artículo 3º del Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, prevé que la

restitución de aranceles se efectuara hasta los primeros veinte millones de dólares (US\$ 20 000 000) anuales de exportación de productos por subpartida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada, pudiendo el Ministro de Economía y Finanzas ajustar dicha cifra de considerarlo pertinente.

Técnicamente este supuesto de exclusión no provoca que el productor-exportador incurra en un acogimiento indebido al Drawback, pues simplemente la SUNAT denegará la solicitud de acogimiento por haberse superado el límite máximo de veinte millones de dólares (US\$ 20 000 000) por el total de sus exportaciones definitivas.

c. Exclusión por disposición normativa

Al igual que por los motivos antes expresados, se considera que determinados productos no requieren de un incentivo para su exportación, razón por la cual deben ser excluidos del beneficio del Drawback, principalmente por ser productos de exportación tradicional.

Al respecto, existe una lista de subpartidas nacionales excluidas de la restitución simplificada de derechos arancelarios, aprobada por Decreto Supremo N° 127-2002-EF y modificada por Decreto

Supremo N° 056-2003-EF; por lo que, los productos cuya partida arancelaria se encuentren dentro de esta relación se encuentran fuera del beneficio de restitución.

A manera de ejemplo, los productos de exportación tradicionales como el oro, la harina de pescado, el azúcar, el petróleo y sus derivados, entre otros, se encuentran excluidos por disposición normativa.

d. Exclusión por utilización de insumo importado que no califica como materia prima

Si bien las mercancías materia de exportación pueden tener incorporados productos importados que han pagado todos los tributos arancelarios, sin acogerse a ningún beneficio aduanero, puede ocurrir que este insumo nacionalizado no se pueda calificar como materia prima por la norma aduanera.

En efecto, en virtud del artículo 1º del Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, no se considera materia prima a los combustibles o cualquier otra fuente de energía, cuando su función sea la de generar calor o energía para la obtención del producto exportado. Tampoco se considera materia prima a los repuestos y útiles de

recambio que se consuman o empleen en la obtención del bien final.

La razón que inspira a este supuesto de pérdida o exclusión del derecho al Drawback, radica en la difícil labor de supervisión por parte de la Administración Aduanera, pues dependiendo el tipo de producto exportado, resultará sumamente complicado comprobar que efectivamente la mercancía importada que se consumió en la etapa de producción ha sido verdaderamente usada en la cantidad que señala el exportador- productor, pues de lo contrario significaría que el insumo importado se ha comercializado en el mercado local y lo que se pretende es una restitución indebida de los aranceles.

Por ello, dada estas especiales circunstancias en donde el insumo importado se consume con el uso de fabricación del producto terminado, se ha creído por conveniente excluirlos del Drawback; de tal forma que, serán las mercancías tangibles y físicamente incorporadas al producto final, las que puedan acceder a este beneficio aduanero.

e. Exclusión por arancel “cero”

Como bien se sabe, el artículo 11º del Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios, Decreto Supremo N° 104-95- EF., modificado por el Decreto Supremo N° 176-2004-EF, excluye del Drawback las exportaciones de productos que tengan incorporados insumo extranjeros que hubieren sido ingresadas al país mediante el uso de mecanismos aduaneros suspensivos o exoneratorios de aranceles o franquicias aduaneras especiales o con el uso de cualquier otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros (como por ejemplo, acogerse a la exoneración de aranceles establecida para un sector económico o solicitar una reducción del Ad – Valorem al amparo de un TLC).

La intención de esta exclusión es evitar el acogimiento a un doble beneficio por parte del exportador, de tal forma que si al momento del ingreso al país, el insumo o materia prima importada se acogió a algún beneficio aduanero, una reducción arancelaria o la exoneración total de los mismos, ya no procede el beneficio de restitución arancelaria a través de Drawback, por ser estos beneficios excluyentes.

En el caso que exista una franquicia o exoneración total del pago de derechos arancelarios, tiene sentido que el productor-exportador no pueda posteriormente solicitar la restitución de derechos arancelarios que no pagó, pues en este supuesto no hay nada que el fisco tenga que restituirle al exportador.

Pero cuando el productor-exportador importa el insumo del extranjero, el cual figura en el arancel nacional con una tasa del 0 % ¿Se puede hablar que se está ante un supuesto de exclusión del Drawback a que hace referencia el artículo 11º del Decreto Supremos N° 104-95-EF, pues dicha mercancía no pagará arancel alguno?

Dicho arancel del 0 % no es un beneficio propiamente dicho, conforme a los criterios del citado artículo 11º, pues el mismo no configura un mecanismo de franquicia aduanera especial y exoneración de aranceles. Y decimos que no es exoneración de aranceles, pues eso significa que el arancel nacional establece una tasa que grava por igual a todos los productos de una determinada clase, pero con circunstancias especiales como, por ejemplo, el lugar de origen, la oportunidad en que se realiza la importación, entre otros motivos, se exonera a unos y no a otros, es decir, que

se consagra una ventaja económica entre productos que sí pagan aranceles y productos que no lo hacen. Situación que no acontece con el arancel de 0 %, en donde dicha tasa afecta (o inafectada) a todos los productos de determinada clase, sin establecer una ventaja de unos en comparación con otros, de tal forma que no existe legalmente un beneficio alguno para un producto pues todos reciben un tratamiento aduanero igualitario.

Como se aprecia, la afectación a una tasa del 0 % no constituye una exoneración, pues para que ello se dé primero se tendría que establecer una vigencia temporal, siendo que el arancel con tasa "0" tiene una duración indeterminada no sujeta a un límite en el tiempo y, por otra parte, la exoneración debería comprender solamente a un grupo de mercancías de determinada partida arancelaria, mientras que en caso materia de análisis se ve que la inafectación es de carácter general, sin distinguir el origen de la mercadería u oportunidad de la importación.

Cabe referir que, cuando el productor-exportador realice la importación de un insumo o materia prima afecta a la tasa arancelaria del 0 %, ello no le da derecho por sí mismo de solicitar posteriormente el acogimiento a la restitución de derechos

arancelarios, pues dicha mercancías no han pagado tasa alguna por concepto de nacionalización. Más bien será otro u otros insumos o materias primas que sí han pagado el Ad- Valorem de manera completa, sin acogerse a beneficio aduanero alguno, los que le permitirán solicitar el Drawback, siendo que el insumo importado con arancel cero, no genera la exclusión al mismo, conforme se ha señalado.

f. Exclusión o pérdida por falta de manifestación expresa del exportador

Al momento de efectuar el despacho de exportación definitiva, el productor – exportador deberá manifestar expresamente su voluntad de acoger dicha exportación al Drawback. Así deberá figurar el Código 13 en los ejemplares de las DUA de exportación definitiva.

El no consignar expresamente esta voluntad en la DUA, podría generar al exportador la pérdida del derecho al Drawback, aunque este cumpla con todos los requisitos y condiciones para su acogimiento. Pero si bien es posible realizar la rectificación de la DUA de exportación, debe tenerse presente que esta procede en casos muy restrictivos, conforme lo ha señalado por el Tribunal

Fiscal mediante la RTF N° 4109-A-2002 del 27 de julio de 2002, en donde resuelve que es procedente la rectificación de la DUA cuando se ha omitido consignar el código respectivo para el acogimiento al Drawback, siempre que la declaración de voluntad en este sentido, conste de manera fehaciente en la factura que sirve de sustento a la declaración.

2.2.2 Competitividad

2.2.2.1 Definición

Rubio & Sánchez (2006), puntualizan que el éxito competitivo de una empresa depende de su capacidad para conseguir una posición competitiva favorable, mantener y aumentar su posición en el mercado y obtener unos resultados superiores, sin necesidad de recurrir a una remuneración anormalmente baja de los factores de producción.

Por otra parte, de acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay (2006) la competitividad es la capacidad que muestra una empresa para mantener o acrecentar su cuota en el mercado. El fenómeno que se quiere medir es el resultado comparado de su acción en los mercados.

De acuerdo con los trabajos del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO, 2005), una empresa llega a ser competitiva cuando logra desarrollar productos y servicios, cuyos costos y calidades son equiparables o mejores a los de sus competidores en el resto del mundo.

Asimismo, Vallejo (2003), la competitividad empresarial significa lograr una rentabilidad igual o superior a los rivales en el mercado. Si la rentabilidad de una empresa, en una economía abierta, es inferior a la de sus rivales, aunque tenga con qué pagar a sus trabajadores, proveedores y accionistas, tarde o temprano será debilitada hasta llegar a cero y tornarse negativa. Para otros la competitividad es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Se puede decir que la competitividad se basa en la capacidad de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes o ciudadanos a los cuales sirve, en su mercado objetivo, de acuerdo a su misión específica para la cual fue creada.

Según el Informe de la comisión especial de la Cámara de los Lores sobre comercio Internacional (1985), una empresa es competitiva cuando puede producir productos y servicios de calidad superior y a costos inferiores que sus competidores. La competitividad es sinónimo del desempeño de rentabilidad de una empresa en el largo plazo y de su capacidad para remunerar a sus empleados y generar un mayor rendimiento para sus propietarios.

Finalmente, para el presente trabajo se adoptó el concepto de competitividad dado por Aragón y Baños (2006), que la definen como la capacidad de una empresa para conseguir alcanzar una posición competitiva favorable que permita obtener un desempeño superior al de los competidores.

2.2.2.2 Determinantes de la competitividad

a. Determinantes sistemáticos

Los determinantes sistemáticos se relacionan con el contexto económico y social del país en cuestión y afectan a todos los sectores y empresas. Se consideran en este grupo los determinantes macroeconómicos (tipo de cambio, tasa de interés, crecimiento del PBI, política salarial, etc.), regulatorios (política industrial y tecnológica, política de comercio exterior, política

tarifaria y tributaria, etc.), infraestructurales (disponibilidad y costo de la energía, transporte, telecomunicaciones, insumos básicos y servicios tecnológicos, etc.), sociales (situación y calificación de la mano de obra, políticas de educación, políticas de seguridad social, etc.) e internacionales (tendencias del comercio mundial, flujos internacionales de capital, acuerdos internacionales, etc.).

La evolución positiva de los distintos determinantes sistemáticos incide favorablemente en la competitividad de las empresas, de los sectores y del país. En particular, el entorno económico mejora la competitividad de las empresas en los mercados internacionales.

A los efectos de detectar la incidencia de las políticas en la competitividad, es útil agrupar los determinantes en los siguientes niveles:

- **Estimulantes del ambiente competitivo.**

Los instrumentos son básicamente los regulatorios: defensa de la competencia y del medio ambiente, comercio exterior, flujos de capital, etc.

- **Relacionados con las externalidades a la competitividad empresarial:**

Condiciones de infraestructura, de transportes, energía y comunicaciones, de educación básica y calificación de la mano de obra para los actuales perfiles tecnológicos, etc. Dependen de la acción pública por la amplitud de las políticas implicadas, los grandes costos y bajos retornos de las inversiones necesarias.

- **Asociados a políticas de corte horizontal, con selectividad no sectorial y complementaria a los mercados.**

Abarcan políticas macroeconómicas de tipo horizontal (cambiaria, fiscal, monetaria y crediticia, comercial), así como de fomento y de promoción (incentivos a la ciencia y tecnología, investigación y desarrollo, a la reestructuración y modernización, etc.)

b. Determinantes sectoriales

Los determinantes sectoriales se relacionan con las características de cada sector que describen el funcionamiento o

el patrón de competencia imperante en el mercado. Los factores considerados son, en primer lugar, las características de la estructura de mercado (concentración de la oferta, tamaño de las empresas y propiedad del capital, relaciones con los abastecedores y compradores, grado de diferenciación del producto, ubicación en el tejido productivo, etc.); en segundo lugar, se considera la normativa específica que regula al sector (impuestos, política comercial, etc.) y las políticas de apoyo a la actividad del sector.

Los elementos que caracterizan al patrón de competencia que prevalece en cada sector (resultado de la estructura de mercado del sector, de las regulaciones que lo afectan y de las estrategias de las empresas), pueden potenciar o no la competitividad de las empresas del sector.

Obviamente, mientras que en el caso de los determinantes sistemáticos, las características del entorno económico que potencian o amenazan la competitividad, son las mismas para todas las empresas, en el caso de los determinantes sectoriales de la competitividad, las características que potencian la competitividad son particulares de cada sector.

La metodología implica, en este caso, conocer para cada sector de actividad, las características sectoriales que favorecen la competitividad de las empresas en aquellos países que logran ser competitivos en los mercados internacionales. Los elementos que caracterizan el patrón de competencia sectorial en los países más competitivos en los distintos mercados, se denominan factores clave de competitividad sectorial. Por ejemplo, si los países competitivos en el sector X, presentan estructuras de mercado concentradas de tipo oligopolio en ese sector (por rendimientos crecientes a escala en la función de producción), es muy probable que la concentración en el mercado interno y la existencia de empresas de gran tamaño sea un factor clave de competitividad en el sector X.

Asimismo, si las políticas de promoción de determinadas actividades productivas vinculadas a un sector, caracterizan el patrón de competencia sectorial de los países más competitivos, como puede ser el caso de la promoción de una actividad primaria en la competitividad de los productos del sector agroindustrial, la existencia de dichas políticas específicas al sector, son un factor clave de competitividad a nivel internacional.

Por lo tanto, para determinar la incidencia de los determinantes sectoriales en la competitividad, las características sectoriales deben ser evaluadas en los países más competitivos del mercado internacional y en el país en cuestión.

La comparación de cada uno de los aspectos en los dos ámbitos permite detectar si las características sectoriales contribuyen en forma positiva o no a los determinantes de la competitividad de las empresas. También se deben tener en cuenta las tendencias internacionales prevalecientes en los mercados de los productos del sector, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta.

En particular, la comparación de las características del sector en ambos mercados permite detectar fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del patrón de competencia en que desarrollan su actividad las empresas pertenecientes a cada sector; además, permite ver la adecuación a los factores clave de competitividad del patrón de competencia internacional.

El tipo de regulaciones o políticas públicas que se consideran dentro de los determinantes sectoriales son de tipo vertical. Dentro de estas regulaciones, se consideran especialmente las

que tienen como objetivo el fomento de la competitividad no sólo de determinados sectores o ramas de actividad, sino también aquellas políticas relacionadas con los agrupamientos o asociaciones de empresas en torno a clúster.

c. Determinantes de las empresas

Los determinantes relacionados con las empresas son todos aquellos que diferencian una empresa de otra. Comprenden todas las estrategias empresariales: estrategia tecnológica (de producto y de proceso), estrategia de gestión, estrategia de recursos humanos (capacitación y entrenamiento), estrategias con abastecedores, estrategias de alianzas con otras empresas, estrategia financiera, estrategia comercial y de marketing, estrategias frente al Mercosur y frente a otros acuerdos de comercio.

También en este caso, la incidencia de las estrategias definidas en cada empresa será favorable a la competitividad si se adecuan al patrón de competencia sectorial.

2.2.2.3 Características de las empresas competitivas

Según García y Serrano (2003), refieren que este nivel abarca los determinantes de la competitividad asociados a los esfuerzos intra firma para mejorar la eficiencia, calidad, velocidad de reacción y flexibilidad, las estrategias de negocios, la cooperación entre empresas, etc.

En principio, de acuerdo a Esser y otros (1994), las empresas competitivas deberán cumplir con las siguientes características de manera simultánea:

a. Eficiencia

La eficiencia es un determinante importante en la competitividad de una empresa, principalmente en el caso en que la competencia se produzca en precios, por ser bajas o nulas las posibilidades de diferenciación del producto y, por ende, de mantenimiento de cierto mercado cautivo (García y Serrano, 2003). Ser eficiente es lograr niveles de producción al menor costo posible para un conjunto de precios de los factores. Es por esto que el análisis de la eficiencia se basa en la tecnología existente, los recursos y los precios de éstos, es decir, en la productividad y los precios de los factores.

La ventaja competitiva cambia frecuentemente cuando se produce una variación importante en los costos absolutos o relativos de los insumos, tales como materia prima, energía, mano de obra y maquinaria. Una empresa que logre internalizar rápidamente estas condiciones al nuevo proceso, generará indefectiblemente ventajas competitivas respecto al resto.

En este contexto, la productividad aparece como una cuestión clave para cualquier empresa que se encuentre en la búsqueda de competitividad. Según la literatura sobre el tema (Banco Interamericano de Desarrollo (BID) Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones (FIDE) e Instituto Centroamericano de Administración de Empresas - INCAE-, 2003), la productividad se mide por el valor de los bienes y servicios producidos por unidad de mano de obra, capital o recursos naturales del país.

Además de conseguir ventajas competitivas por mayor eficiencia a partir de la mejora en la productividad del trabajo o del capital, si se consideran los costos totales de la firma, la eficiencia puede alcanzarse por medio de una disminución de los insumos utilizados, desechos generados o costos financieros, de logística o de administración.

Los aumentos en la productividad, que implican un uso más eficiente de los recursos y un mayor potencial competitivo, permiten lograr incrementos en el nivel de vida de los ciudadanos. Un aumento de la productividad permite incrementar los salarios, sostener una moneda fuerte y obtener una mayor rentabilidad del capital, contribuyendo así a alcanzar un mejor estándar de vida para la población.

b. Calidad

Las empresas deben destinar esfuerzos a mejorar la calidad de su producción si es que quieren alcanzar altos niveles de competitividad. Una elevada calidad de los productos elaborados por la empresa permite que éstos se diferencien en el mercado, adquiriendo así ventajas competitivas. A su vez, también contribuye al mejoramiento del nivel de vida de la población, lo cual constituye otra vía de fomento de la competitividad.

c. Flexibilidad

Este concepto se refiere a la capacidad de las empresas para adaptarse a cambios o requerimientos tanto internos como del entorno, y abarca diferentes dimensiones: el producto (modificar las características de un producto preexistente o crear nuevos

productos, en respuesta al surgimiento de nuevos mercados o nuevas necesidades), el volumen de producción y los procesos productivos (reestructurar las rutas de fabricación en respuesta a fallas en algunas áreas, de manera de no interrumpir la producción o bien producir una familia de productos de formas diferentes, por ejemplo empleando materiales diversos).

d. Rapidez

La rapidez puede ser contemplada desde dos ángulos, por un lado como la capacidad de generar innovaciones sucesivas a buen ritmo, si se trata de una empresa líder, o bien, de imitar sin demora innovaciones ajenas, en caso de empresas de segunda línea; por el otro, como la capacidad de adaptarse ágilmente a situaciones cambiantes del entorno, tales como modificaciones en la demanda, en cuyo caso está muy asociada a la idea de flexibilidad.

Ahora bien, existen a su vez ciertos factores a nivel microeconómico que influyen en la posibilidad de que las firmas se destaquen en los criterios precedentes, los cuales se constituirán en los determinantes últimos de la competitividad a este nivel.

Estos factores pueden dividirse en aquellos correspondientes a los recursos humanos de la firma (calificación del personal,

capacidad de gestión), aquellos que se enfocan a la forma en que se llevan a cabo las tareas dentro de la organización y aquellos que se refieren a las interacciones de la firma con su entorno (integración en redes de cooperación tecnológica, interacción con proveedores y clientes).

e. Calificación y motivación del personal

Las formas en las que el recurso humano afecta la competitividad de una firma son más amplias que a través de los costos laborales. Sobre la productividad del trabajador influyen su calificación, su experiencia, su talento, su motivación, sus percepciones, etc.

En consecuencia, cuestiones como el lento progreso en la educación, las fallas en los sistemas de entrenamiento y capacitación, las relaciones laborales pobres, las malas condiciones en el ambiente de trabajo, la ausencia de mecanismos de compensación o incentivos, etc., que actúan en detrimento de los niveles de calificación y motivación de los empleados generando un factor de mala calidad, son perjudiciales para alcanzar ventajas competitivas, por su impacto negativo sobre la eficiencia, la rapidez, la calidad y la flexibilidad de la empresa.

f. Capacidad de gestión

La capacidad de gestión se asocia al manejo y administración de la empresa, especialmente a la implementación de aquellas estrategias empresariales capaces de generar los cambios necesarios para la adaptación al ambiente competitivo y dinámico actual. La gestión abarca numerosos ámbitos dentro de la empresa: gestión del capital humano, gestión del conocimiento, gestión de la tecnología, gestión financiera, gestión de innovaciones, gestión logística, etc.

Sin esta herramienta, la cual es función de la capacidad y calificación de los administradores, una firma puede quedar fuera del mercado porque su estructura, forma de producción, relaciones comerciales, etc. pueden resultar rígidos y obsoletos, sin reaccionar adecuadamente a los requerimientos del mercado.

El conocimiento del entorno y su gestión se han transformado en un tema central en las empresas y también a nivel global, quedando claro que la competitividad se asocia a un proceso continuo, en el que inciden los esfuerzos conjuntos entre quien realiza la gestión y los subordinados y los resultados se obtienen en el largo plazo (Besanko y otros, 1996).

Puede apreciarse a partir de esto que la capacidad de gestión está muy relacionada con el concepto de flexibilidad.

g. Logística

Siguiendo a Gambino (2003), se entiende por logística al conjunto de conocimientos, acciones y medios destinados a prever y proveer los recursos necesarios que posibiliten realizar una actividad principal en tiempo, forma y al costo más oportuno en un marco de productividad y calidad. Una logística eficaz es un importante punto de partida para incrementar la eficiencia de una empresa y, por ende, elevar su competitividad.

La logística como actividad empresarial es antigua y es lo que antes se conocía como distribución. Desde el punto de vista gerencial, es una estrategia necesaria para manejar de forma integral la cadena de suministros, de tal forma que logre el balance óptimo entre las necesidades del cliente y los recursos disponibles de la empresa. Su desempeño debe ser medido a través del servicio al cliente final.

Desde hace unos diez años, la función logística empresarial ha tomado fuerza debido a que los mercados se han vuelto más exigentes, la integración y la globalización hacen que las firmas

tengan que competir con empresas de todo el mundo y deban atender de la mejor manera a todos y cada uno de los clientes.

Además, la aparición de nuevas tecnologías de información ha traído como consecuencia menores tiempos y costos de transacción, lo que ha obligado a las empresas a tomar más en serio la gestión logística si es que desean continuar siendo competitivas. La cadena logística está compuesta por cinco elementos básicos:

- El servicio al cliente
- Los suministros
- El transporte
- La distribución
- El almacenamiento.

Por lo tanto, a nivel estratégico, la logística envuelve a todas las áreas de la compañía para diseñar, desde las etapas de identificación de la necesidad y concepción de los productos y/o servicios, un proceso que incluya todos los medios necesarios para obtener los mejores resultados, en términos económicos y de satisfacción del consumidor.

La logística así entendida tiene un carácter multifuncional, dado que, alcanzar el objetivo final de la forma más eficiente posible no depende sólo de una función o responsabilidad de la empresa, sino que es el resultado conjunto de los esfuerzos de toda la organización. De ahí, la necesidad de contemplar todo el proceso logístico desde la perspectiva estratégica propia de la alta dirección de la empresa.

h. Localización

La decisión de localización de las firmas es muy relevante para la competitividad, ya que es un elemento crucial en la conformación de redes de cooperación. Estas redes consisten en un entramado de relaciones de largo plazo y confianza mutua, de carácter más bien informal, entre proveedores, productores y usuarios o clientes, que brindan a las empresas que las conforman numerosas ventajas de competitividad, ya sean éstas producto de externalidades o de vínculos meramente privados. Dentro de esta clase de relaciones puede desarrollarse un proceso de aprendizaje tecnológico por interacción, dando lugar a la formación de perfiles específicos de especialización.

Siguiendo a Bal (1996), la localización de cualquier empresa cerca de sus competidoras, proveedores y clientes, permite a la misma promover la eficiencia y la especialización, pues fomenta la necesidad de diferenciarse constantemente, reaccionando rápidamente en pos del logro de ventajas competitivas.

Adicionalmente, la conformación de redes facilita a innovación. Las empresas crean ventajas competitivas respecto de sus competidores al descubrir nuevas y mejores formas de competir en un sector y trasladarlas al mercado. Estos actos innovadores son estimulados por la red de relaciones, ya que las empresas se encuentran mucho más informadas acerca de los acontecimientos de su entorno, tales como avances efectuados por los competidores, nuevas necesidades a satisfacer o nuevos nichos en el mercado, etc. En el contexto actual de demandas desde el mercado y tecnologías cada vez más cambiantes, cobra cada vez mayor importancia la innovación como parte integral de la estrategia de la empresa.

De esta manera, la concentración económica y la formación de redes se convierte en un determinante de la competitividad por su

impacto sobre los cuatro atributos mencionados: eficiencia, flexibilidad, calidad y rapidez.

i. Tamaño

Esta variable puede influir positiva o negativamente en el logro de la competitividad, ya que todo tamaño tiene ventajas y desventajas, las cuales predominan dependiendo de las características propias del sector o país de que se trate. Por este motivo, no es posible afirmar que el tamaño es una categoría decisiva para la competitividad internacional.

Las ventajas de las empresas más grandes radican en que pueden aprovecharse de mayores economías de escala en la producción, relaciones más estrechas con demandantes externos, mayor acceso al financiamiento, mayor capacidad de inversión tecnológica, etc., todo lo cual actúa favoreciendo la posición competitiva internacional. En este sentido, las empresas pequeñas necesitan trabajar más arduamente para lograr la competitividad. Sin embargo, esto no es lo único importante a la hora de analizar el tamaño.

2.3 Definiciones operacionales

▪ **Beneficiario**

Pueden ser beneficiarias de la restitución las empresas productoras – exportadoras, entendiéndose como tales a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar cuyo costo de producción se hubiere incrementado por los derechos de aduana que gravan la importación de los insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

También se entiende como empresa productora - exportadora, aquella que encarga a terceros la producción o elaboración de los bienes que exporta, siendo requisito que la producción adquirida haya sido objeto de un acuerdo o contrato escrito entre la empresa exportadora y la empresa productora.

▪ **Declaración Aduanera**

DUA: Formato "Declaración Única de Aduanas"

DS: Formato "Declaración Simplificada"

- **Infracción Aduanera**

Las infracciones aduaneras son hechos que violan o contrarían a la legislación aduanera y son calificados por la misma como tales. Para que se dé la infracción aduanera es necesario que la operación haya sido sometida al control aduanero. Es decir que, la infracción no constituye fraude sino incumplimiento a los deberes formales.

Las infracciones aduaneras pueden ser cometidas por los contribuyentes, por los auxiliares de la administración aduanera (agentes aduanales, agentes transportistas, almacenadoras) y por los operadores del sistema informático aduanero.

Las sanciones aplicables por la comisión de una infracción aduanera, son la multa o el comiso (o ambas inclusive).

- **Legislación Aduanera**

Las disposiciones legales y reglamentarias relativas a la importación, a la exportación, al movimiento o al almacenaje de mercancías, cuya administración y aplicación se encuentren específicamente a cargo de la Aduana, y todo otro reglamento elaborado por la Aduana conforme a los poderes que le confiere la ley.

Es toda sustancia elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluyendo aquellos que se consumen o intervienen directamente en el proceso de producción o manufactura o sirven para conservar el producto de exportación.

Se considerarán como materia prima las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado. No se considera materia prima los combustibles o cualquier otra fuente energética cuando su función sea la de generar calor o energía para la obtención del producto exportado.

Tampoco se considera materia prima los repuestos y útiles de recambio que se consuman o empleen en la obtención de estos bienes.

- **Competitividad**

Se refiere a la habilidad para crear, producir y distribuir productos o servicios en el mercado, manteniendo ganancias crecientes y aprovechando al máximo los recursos.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación

El estudio es de tipo básica, así como es descriptivo y correlacional.

3.2 Nivel de investigación

El presente trabajo de investigación considera los siguientes niveles:

- Descriptivo
- Correlacional

3.3 Diseño de investigación

Según el tipo de investigación, no experimental, en esta investigación se aplicará el diseño transversal, ya que se recolectara datos de un solo momento y en un tiempo único, con el propósito de describir las variables y analizar su incidencia e interrelación.

3.4 Metodología de la investigación

3.4.1 El método a utilizar:

- Cuantitativo
- Descriptivo
- Correlacional
- Sintético
- Analítico

3.5 Población y muestra del estudio

3.5.1 Población

La investigación tiene una población finita, la cual estuvo conformada por las Empresas que se acogieron al Régimen de Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback.

3.5.2 Muestra

Para el presente trabajo de investigación se consideró una muestra no probabilística, por lo que se trabajará con 53 empresas agroexportadoras de la región Tacna.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.6.1 Técnicas de recolección de datos

Entre las principales técnicas que utilizaron en la investigación, fue la encuesta.

3.6.2 Instrumentos de recolección de datos

El instrumento utilizado para el presente estudio fue el cuestionario.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1 Presentación

En el presente capítulo se analizan y discuten los resultados obtenidos del proceso de recolección de información, mediante la estadística descriptiva, estableciéndose las frecuencias y porcentajes de éstos, las mismas que se exponen siguiendo el orden de presentación de las variables y sus indicadores. El análisis se desarrolla mediante la interpretación de las respuestas obtenidas en los cuestionarios aplicados, presentados por variables e indicadores, los mismos pueden ser observados en las tablas elaboradas para tal fin.

4.2 Presentación, análisis e interpretación de resultados

4.2.1 Análisis de tablas y figuras de las variables

a) **Variable independiente:** La utilización del Drawback.

Tabla 1. Utilización del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	7	13,2	13,2
Poco eficaz	32	60,4	73,6
Ineficaz	14	26,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 1

En la tabla 1 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que la utilización del Drawback es eficaz. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que es poco eficaz y un 26,4 % manifiestan que es ineficaz.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que la utilización del Drawback es poco eficaz, tal como se visualiza en la tabla 1.

b) Variable dependiente: Nivel de competitividad.

Tabla 2. Nivel de Competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	13	24,5	24,5
Regular	33	62,3	86,8
Bueno	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 2

En la tabla 2 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 24,5 % manifiestan que el nivel de competitividad es bajo. Asimismo, el 62,3 % de las empresas manifiestan que es regular y un 13,2 % manifiestan que es bueno tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que el nivel de competitividad es regular, tal como se visualiza en la tabla 2.

Variable independiente: El Drawback.

Indicador: Usted conoce el procedimiento para la obtención del Drawback.

Tabla 3. Usted conoce sobre el procedimiento para la obtención del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	29	54,7	60,4
Frecuentemente	13	24,5	84,9
Siempre	8	15,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 3

En la tabla 3 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en el indicador procedimientos.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que nunca conocen el procedimiento para la obtención del Drawback. Asimismo, el 54,7 % manifiestan que a veces, el 24,5 % manifiestan que frecuentemente y un 15,1 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces conoce el procedimiento para la obtención del Drawback.

Indicador: Usted conoce los beneficios de la obtención del Drawback.

Tabla 4. Usted conoce los beneficios de la obtención del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	31	58,5	64,2
Frecuentemente	12	22,6	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 4

En la tabla 4 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, respecto al indicador beneficios.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que no conocen los beneficios de la obtención del Drawback. Asimismo, el 58,5 % de las empresas manifiestan que a veces, el 22,6 % manifiestan que frecuentemente y el 13,2 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna conocen a veces los beneficios de la obtención del Drawback, tal como se visualiza en la tabla 4.

Indicador: Usted conoce las normas tributarias relacionadas al Drawback.

Tabla 5. Usted conoce las normas tributarias relacionadas al Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	7	13,2	13,2
A veces	24	45,3	58,5
Frecuentemente	17	32,1	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 5

En la tabla 5 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, de su indicador normas tributarias relacionadas.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiesta que nunca conocen las normas relacionadas al Drawback. Asimismo, el 45,3 % de las empresas manifiestan que a veces, el 32,1 % manifiestan que frecuentemente y el 9,4 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces conocen las normas relacionadas al Drawback, tal como se visualiza en la tabla 5.

Indicador: Usted conoce las normas tributarias sobre los beneficios del régimen del Drawback.

Tabla 6. Usted conoce las normas tributarias sobre los beneficios del régimen del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	29	54,7	60,4
Frecuentemente	15	28,3	88,7
Siempre	6	11,3	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 6

En la tabla 6 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador los beneficios del régimen Drawback.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiesta que nunca conocen las normas tributarias sobre los beneficios del régimen del Drawback. Asimismo, el 54,7 % de las

manifiesta que a veces, el 28,3 % que frecuentemente y un 11,3 %, que siempre se da tal situación. Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces conocen las normas tributarias sobre los beneficios del régimen del Drawback, tal como se visualiza en la tabla 6.

Indicador: Usted conoce los procedimientos para obtener el Drawback.

Tabla 7. Usted conoce los procedimientos para obtener el Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	32	60,4	66,0
Frecuentemente	11	20,8	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 7

En la tabla 7 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador procedimientos.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que desconocen los procedimientos para obtener el

Drawback. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que a veces, el 20,8% manifiestan que frecuentemente y un 13,2 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces conocen los procedimientos para obtener el Drawback, tal como se visualiza en la tabla 7.

Indicador: Ha obtenido beneficios del régimen del Drawback.

Tabla 8. Ha obtenido beneficios del régimen del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	6	11,3	11,3
A veces	27	50,9	62,3
Frecuentemente	15	28,3	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 8

En la tabla 8 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador beneficios.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 11,3 % manifiestan que nunca han obtenido beneficios del régimen del Drawback. Asimismo, el 50,9 % de las empresas manifiestan que a veces, el 28,3 % manifiestan que frecuentemente y el 9,4 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces han obtenido beneficios del régimen del Drawback, tal como se visualiza en la tabla 8.

Indicador: Usted utiliza el Drawback.

Tabla 9. Usted utiliza el Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	8	15,1	15,1
A veces	30	56,6	71,7
Frecuentemente	7	13,2	84,9
Siempre	8	15,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 9

En la tabla 9 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador utilización del Drawback.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 15,1 % manifiestan que nunca utilizan el Drawback. Asimismo, el 56,6 % de las empresas manifiestan que a veces, el 13,2 % manifiestan que frecuentemente y el 15,1 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por lo tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces utilizan el Drawback, tal como se visualiza en la tabla 9.

Indicador: Considera adecuados los beneficios tributarios para las exportaciones.

Tabla 10. Considera adecuado los beneficios tributarios para las exportaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	31	58,5	64,2
Frecuentemente	12	22,6	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 10

En la tabla 10 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, de

su indicador beneficios tributarios.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiesta que nunca considera adecuado los beneficios tributarios para las exportaciones. Asimismo, el 58,5 % de las empresas manifiestan que a veces, y el 22,6 % manifiestan que frecuentemente y un 13,2 % manifiestan que siempre se da tal situación. Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces considera adecuado los beneficios tributarios para las exportaciones, tal como se visualiza en la tabla 10.

Indicador: Los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback son adecuados.

Tabla 11. Los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback son adecuados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	8	15,1	15,1
A veces	24	45,3	60,4
Frecuentemente	16	30,2	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 11

En la tabla 11 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador trámites ante la SUNAT.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 15,1 % manifiestan que los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback no son adecuados. El 45,3 % de las empresas manifiestan que a veces, el 30,2 % manifiestan que frecuentemente y el 9,4 % manifiestan que siempre se da tal situación.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback son adecuados, tal como se visualiza en la tabla 11.

Dimensión: Conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback.

Tabla 12. Conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	7	13,2	13,2
Poco eficaz	37	69,8	83,0
Ineficaz	9	17,0	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 12

En la tabla 12 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión conocimiento.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que es eficaz el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback. Asimismo, el 69,8 % de las empresas manifiestan que es poco eficaz y un 17 % manifiestan que es ineficaz.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que es poco eficaz el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback, tal como se visualiza en la tabla 12.

Dimensión: Beneficios del régimen del Drawback.

Tabla 13. Beneficios del régimen del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	7	13,2	13,2
Poco eficaz	39	73,6	86,8
Ineficaz	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 13

En la tabla 13 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión del régimen del Drawback.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que son eficaces los beneficios del régimen del Drawback. Asimismo, el 73,6 % de las empresas manifiestan que es poco eficaz y un 13,2 % manifiestan que es ineficaz.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que los beneficios del régimen del Drawback son poco eficaces, tal como se visualiza en la tabla 13.

Dimensión: utilización del Drawback.

Tabla 14. Utilización del Drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Eficaz	7	13,2	13,2
Poco eficaz	29	54,7	67,9
Ineficaz	17	32,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 14

En la tabla 14 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión utilización del Drawback.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que la utilización del Drawback es eficaz. Asimismo, el 54,7 % de las empresas manifiestan que es poco eficaz y un 32,1 % manifiestan que es ineficaz.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que la utilización del Drawback es poco eficaz, tal como se visualiza en la tabla 14.

Variable dependiente: Nivel de competitividad.

Indicador: El Drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas agroexportadoras.

Tabla 15. El Drawback aumenta en términos netos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,8	3,8
A veces	31	58,5	62,3
Frecuentemente	12	22,6	84,9
Siempre	8	15,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 15

En la tabla 15 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador el Drawback aumenta en términos netos.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que nunca el Drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas exportadoras. Asimismo, el 58,5 % de las empresas manifiestan que a veces, el 22,6 % manifiesta que frecuentemente y el 15,1 % manifiestan que siempre. Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a

veces el Drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas exportadoras, tal como se visualiza en la tabla 15.

Indicador: El Drawback aumenta su liquidez.

Tabla 16. El Drawback aumenta su liquidez

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,8	3,8
A veces	33	62,3	66,0
Frecuentemente	11	20,8	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 16

En la tabla 16 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador Drawback aumenta su liquidez.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que nunca el Drawback aumenta su liquidez. Asimismo, el 62,3 % de las empresas manifiestan que a veces, el 20,8 % manifiesta que frecuentemente y un 13,2 % manifiesta que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces el Drawback aumenta su liquidez, tal como se visualiza en la tabla 16.

Indicador: El Drawback aumenta el capital de trabajo.

Tabla 17. El Drawback aumenta el capital de trabajo

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	7,5	7,5
A veces	27	50,9	58,5
Frecuentemente	17	32,1	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 17

En la tabla 17 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, de su indicador el Drawback aumenta el capital de trabajo.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 7,5 % manifiestan que nunca el Drawback aumenta el capital de trabajo. Asimismo, el 50,9 % de las empresas manifiestan que a veces y el 32,1 % manifiestan que frecuentemente y un 9,4 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces el Drawback aumenta el capital de trabajo, tal como se visualiza en la tabla 17.

Indicador: Su empresa desarrolla innovación.

Tabla 18. Su empresa desarrolla innovación

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	29	54,7	60,4
Frecuentemente	16	30,2	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 18

En la tabla 18 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador su empresa desarrolla innovación.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que nunca su empresa desarrolla innovación. Asimismo, el 54,7 % de las empresas manifiestan que a veces, el 30,2 % manifiesta que frecuentemente y el 9,4 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces su empresa desarrolla innovación, tal como se visualiza en la tabla 18.

Indicador: Su empresa capacita al personal para la mayor competitividad.

Tabla 19. Su empresa capacita al personal para la mayor competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	32	60,4	66,0
Frecuentemente	12	22,6	88,7
Siempre	6	11,3	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 19

En la tabla 19 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador capacitación.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que nunca su empresa capacita al personal para la mayor competitividad. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan

que a veces, el 22,6 % manifiestan que frecuentemente y el 11,3 % manifiesta que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces su empresa capacita al personal para la mayor competitividad, tal como se visualiza en la tabla 19.

Indicador: La capacitación le permite mayor competitividad.

Tabla 20. La capacitación le permite mayor competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	7,5	7,5
A veces	29	54,7	62,3
Frecuentemente	15	28,3	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 20

En la tabla 20 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador la capacitación.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 7,5 % manifiestan que nunca la capacitación le permite mayor

competitividad. Asimismo, el 54,7 % de las empresas manifiestan que a veces, el 28,3 % manifiestan que frecuentemente y el 9,4 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces la capacitación le permite mayor competitividad, tal como se visualiza en la tabla 20.

Indicador: La logística que desarrollan las empresas agroexportadoras, le permite elevar su competitividad.

Tabla 21. La logística que desarrollan las empresas agroexportadoras les permite elevar su competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	7	13,2	13,2
A veces	32	60,4	73,6
Frecuentemente	6	11,3	84,9
Siempre	8	15,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 21

En la tabla 21 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador la logística que desarrollan las empresas.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que nunca la logística que desarrollan las empresas les permite elevar su competitividad. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que a veces, el 11,3 % manifiesta que frecuentemente y el 15,1 % manifiestan que siempre. Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces la logística que desarrollan las empresas agroexportadoras, les permite elevar su competitividad, tal como se visualiza en la tabla 21.

Indicador: La gestión de recursos humanos que desarrolla le permite elevar su competitividad.

Tabla 22. La gestión de recursos humanos le permite elevar su competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	32	60,4	66,0
Frecuentemente	11	20,8	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 22

En la tabla 22 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador gestión de recursos humanos.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que nunca la gestión de recursos humanos les permite elevar su competitividad. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que a veces, el 20,8 % manifiestan que frecuentemente y el 13,2 % manifiestan que siempre. Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces la gestión de recursos humanos que desarrolla les permite elevar su competitividad, tal como se visualiza en la tabla 22.

Indicador: La gestión de finanzas que desarrolla le permite elevar su competitividad.

Tabla 23. La gestión de finanzas permite elevar su competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	6	11,3	11,3
A veces	26	49,1	60,4
Frecuentemente	16	30,2	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 23

En la tabla 23 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, del indicador la gestión de finanzas.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 11,3 % manifiestan que nunca la gestión de finanzas la utilización del Drawback es eficaz. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que es poco eficaz y un 26,4 % manifiestan que es ineficaz.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que la utilización del Drawback es poco eficaz, tal como se visualiza en la tabla 23.

Indicador: La gestión comercial que desarrolla le permite elevar su competitividad.

Tabla 24. La gestión comercial permite elevar su competitividad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	5	9,4	9,4
A veces	26	49,1	58,5
Frecuentemente	17	32,1	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 24

En la tabla 24 se muestra el resultado del cuestionario del nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador gestión comercial.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 9,4 % manifiestan que nunca la gestión comercial que desarrolla les permite elevar su competitividad. Asimismo, el 49,1 % de las empresas manifiestan que a veces, el 32,1 % manifiesta que frecuentemente y un 9,4 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces la gestión comercial que desarrolla les permite elevar su competitividad, tal como se visualiza en la tabla 24.

Indicador: Sus productos demuestran calidad

Tabla 25. Sus productos demuestran calidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	3	5,7	5,7
A veces	30	56,6	62,3
Frecuentemente	14	26,4	88,7
Siempre	6	11,3	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 25

En la tabla 25 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador sus productos demuestran calidad.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 5,7 % manifiestan que nunca sus productos demuestran calidad. Asimismo, el 56,6 % de las empresas manifiestan que a veces, el 26,4 % manifiesta que frecuentemente y el 11,3 % manifiesta que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces sus productos demuestran calidad, tal como se visualiza en la tabla 25.

Indicador: Sus procesos demuestran calidad.

Tabla 26. Sus procesos demuestran calidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	2	3,8	3,8
A veces	34	64,2	67,9
Frecuentemente	10	18,9	86,8
Siempre	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 26

En la tabla 26 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador sus procesos demuestran calidad.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 3,8 % manifiestan que nunca sus procesos demuestran calidad. Asimismo, el 64,2 % de las empresas manifiestan que a veces, el 18,9 % manifiesta que frecuentemente y un 13,2 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, refieren que a veces sus procesos demuestran calidad, tal como se visualiza en la tabla 26.

Indicador: Sus procesos de exportación demuestran calidad.

Tabla 27. Sus procesos de exportación demuestran calidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	4	7,5	7,5
A veces	29	54,7	62,3
Frecuentemente	15	28,3	90,6
Siempre	5	9,4	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 27

En la tabla 27 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador sus procesos de exportación demuestran calidad.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 7,5 % manifiestan que nunca sus procesos de exportación demuestran calidad. Asimismo, el 54,7 % de las empresas manifiestan que a veces, el 28,3 % manifiesta que frecuentemente y 9,4 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces sus procesos de exportación demuestran calidad, tal como se visualiza en la tabla 27.

Indicador: Sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO.

Tabla 28. Sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	7	13,2	13,2
A veces	31	58,5	71,7
Frecuentemente	7	13,2	84,9
Siempre	8	15,1	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 28

En la tabla 28 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su indicador sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 13,2 % manifiestan que nunca sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO. Asimismo, el 58,5 % de las empresas manifiestan que a veces, el 13,2 % manifiesta que frecuentemente y un 15,1 % manifiestan que siempre.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces sus procesos y productos tienen alguna certificación ISO, tal como se visualiza en la tabla 28.

Dimensión: Competitividad con relación a su rentabilidad.

Tabla 29. Competitividad con relación a su rentabilidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	5	9,4	9,4
Regular	41	77,4	86,8
Bueno	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 29

En la tabla 29 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión competitividad con relación a su rentabilidad.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 9,4 % manifiestan que es baja la competitividad con relación a su rentabilidad. Asimismo, el 77,4 % de las empresas manifiestan que es regular y un 13,2 % manifiestan que es buena.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que la utilización del Drawback es poco eficaz, tal como se visualiza en la tabla 29.

Dimensión: Competitividad en relación a la innovación.

Tabla 30. Competitividad en relación a la innovación

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	6	11,3	11,3
Regular	40	75,5	86,8
Bueno	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 30

En la tabla 30 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión competitividad en relación a la innovación.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 11,3 % manifiestan que es baja la competitividad en relación a la innovación. Asimismo, el 75,5 % de las empresas manifiestan que es regular y un 13,2 % manifiestan que es bueno.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que es regular la competitividad en relación a la innovación, tal como se visualiza en la tabla 30.

Dimensión: Competitividad en relación a las áreas operativas.

Tabla 31. Competitividad en relación a las áreas operativas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	14	26,4	26,4
Regular	32	60,4	86,8
Bueno	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 31

En la tabla 31 se muestra el resultado del cuestionario de la utilización del Drawback de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión competitividad en relación a las áreas operativas.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 26,4 % manifiestan que es bajo la competitividad en relación a las áreas operativas. Asimismo, el 60,4 % de las empresas manifiestan que es regular y un 13,2 % manifiestan que es bueno.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que es regular la competitividad en relación a las áreas operativas, tal como se visualiza en la tabla 31.

Dimensión: Competitividad en relación a la calidad.

Tabla 32. Competitividad en relación a la calidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Bajo	8	15,1	15,1
Regular	38	71,7	86,8
Bueno	7	13,2	100,0
Total	53	100,0	

Fuente: Matriz de Sistematización de Datos

Análisis e interpretación de la tabla 32

En la tabla 32 se muestra el resultado del cuestionario nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, en su dimensión competitividad en relación a la calidad.

Del 100 % de las empresas agroexportadoras de la región de Tacna, el 15,1 % manifiestan que es bajo la competitividad en relación a la calidad. Asimismo, el 71,7 % de las empresas manifiestan que es regular y un 13,2 % manifiestan que es bueno.

Por tanto, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que es regular la competitividad en relación a la calidad, tal como se visualiza en la tabla 32.

4.2.2 Correlaciones - pruebas de normalidad

1. Pruebas de Normalidad

El Drawback	Estadísticos	
	Z de Kolmogorov-Smirnov	p-valor
Conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback	0,301	0
Beneficios del régimen del Drawback	0,173	0
Utilización del Drawback	0,262	0

Existe normalidad si "p" es mayor 0,05

Como se puede apreciar el p-valor es menor a 0,05, se puede concluir que no presentan normalidad, por lo que para las correlaciones se aplicó Rho de Spearman.

4.2.3 Contrastación de la hipótesis

4.2.3.1 Verificación de la hipótesis general

Existe una relación significativa entre el Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

H_0 : No existe una relación significativa entre el Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

Hipótesis alterna

H_1 : Existe una relación significativa entre el Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05, se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Spearman (Rho de Spearman muestral)

Correlación del Drawback y el nivel de competitividad

Correlaciones

	Variables	Estadística	El Drawback	Nivel de competitividad
Rho de Spearman	El Drawback	Coefficiente de correlación	1,000	,991**
		Sig. (bilateral)		0,000
		N	53	53
	Nivel de competitividad	Coefficiente de correlación	,991**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	53	53

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

d) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe una relación significativa entre el Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

4.2.3.2 Verificación de la primera hipótesis secundaria

Existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

H_0 : No existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

Hipótesis alterna

H_1 : Existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de

competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05; se rechaza H_0 .

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Spearman (Rho de Spearman muestral)

Correlación del conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad

Correlaciones

	Variables	Estadística	Conocimiento	Nivel de competitividad
Rho de Spearman	Conocimiento	Coefficiente de correlación	1,000	,941**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	53	53
	Nivel de competitividad	Coefficiente de correlación	,941**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	53	53

d) Regla de decisión:

Rechazar H_0 si el valor-p es menor a 0,05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

4.2.3.3 Verificación de la segunda hipótesis secundaria

Existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, periodo 2013.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

H_0 : No existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

Hipótesis alterna

H₁: Existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

b) Nivel de significancia: 0,05 para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05, se rechaza H₀.

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Spearman (Rho de Spearman muestral)

Correlación de los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad

Correlaciones

	Variables	Estadística	Beneficios	Nivel de competitividad
Rho de Spearman	Beneficios	Coefficiente de correlación	1,000	,943**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	53	53
	Nivel de competitividad	Coefficiente de correlación	,943**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	53	53

d) Regla de decisión:

Rechazar H₀ si el valor-p es menor a 0,05

No rechazar H_0 si el valor-p es mayor a 0,05

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

4.2.3.4 Verificación de la tercera hipótesis secundaria

Existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

a) Planteamiento de la hipótesis estadística

Hipótesis nula

H_0 : No existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

Hipótesis alterna

H₁: Existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

b) Nivel de significancia: 0,05 para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05; se rechaza H₀.

c) Elección de la prueba estadística: Correlación de Spearman (Rho de Spearman muestral).

Correlaciones

	Variables	Estadística	Utilización	Nivel de competitividad
Rho de Spearman	Utilización	Coficiente de correlación	1,000	,947**
		Sig. (bilateral)		,000
		N	53	53
	Nivel de competitividad	Coficiente de correlación	,947**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	
		N	53	53

Correlación de la utilización del drawback y el nivel de competitividad

d) Regla de decisión:

Rechazar H₀ si el valor-p es menor a 0,05

No rechazar H₀ si el valor-p es mayor a 0,05

Conclusión:

Dado que el p-valor es menor a 0,05; entonces se rechaza la hipótesis nula y se concluye que existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1 Discusión

De acuerdo a los resultados obtenidos del conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback, se determinó que a veces conocen o no tienen suficientes conocimientos sobre: el procedimiento para la obtención del Drawback, los beneficios para la obtención del Drawback y las normas relacionadas tributarias al Drawback, los procedimientos para obtener el Drawback. Tales resultados, en alguna medida, se relacionan con Vásquez (2007) que desarrolló el estudio denominado: “Los dos Regímenes Aduaneros de Drawback Regulados en el Perú y su Explicación dentro del Comercio Internacional”. El autor, entre sus conclusiones, refiere que con el Drawback se trata de eliminar la repercusión que los derechos arancelarios, que gravan la importación, tienen sobre el producto exportado; porque si los derechos arancelarios tienen la finalidad de proteger a los empresarios nacionales (productores de bienes idénticos o similares a los importados), la devolución de los

mismos está justificada cuando las mercancías importadas van destinadas a ser consumidas en el extranjero. El Drawback es una “técnica fiscal del comercio exterior”, un instrumento de intervención estatal que responde a motivos de justicia impositiva, ya que trata de evitar una doble imposición a nivel internacional. En este sentido, detrás de él se encuentran una “razón comercial” y una “razón de equidad fiscal”; es decir, que además de la aplicación del Principio de Justicia Tributaria Internacional, la desgravación fiscal a la exportación, se justifica también en el Principio de Territorialidad del Impuesto Indirecto.

La exportación de mercancías presenta el inconveniente de producir una doble imposición internacional: la primera, en el país de origen, sometiendo la mercancía a los tributos internos; y la segunda, en el país de destino, someténdola a los tributos propios de este país. Esto causa un perjuicio en la oferta exportable, debido a que el precio de una mercancía exportada resulta incrementado, no sólo por los tributos que la hayan gravado en el país de origen, sino también por los correspondientes al país de destino, lo que tiene como efecto la disminución de la demanda del producto.

El fundamento del Hecho Generador del Drawback está constituido por una consideración de política económica de que la exportación debe ser

incentivada; sin embargo, cabe señalar que dicha política debería respetar que la devolución se haga sobre los aranceles efectivamente pagados, caso contrario, no se habla de un Drawback Devolutivo, sino de un Drawback Subvención o Subsidio. Muchas veces, el fundamento práctico del Drawback puede hallarse en la voluntad nacional de un país por alcanzar su objetivo de política económica, consistente en el incremento de las exportaciones, utilizando para su fomento y estímulo las técnicas fiscales, las técnicas de subvención, primas, etc.

En lo que se refiere a los beneficios del régimen del Drawback, se determinó que a veces los gerentes de las empresas agroexportadoras consideran adecuados los beneficios tributarios para las exportaciones. No obstante, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que a veces los trámites ante la SUNAT para la utilización del Drawback son adecuados.

Con relación a la utilización del Drawback, la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna refieren que la utilización del Drawback es poco eficaz. Tales resultados se relacionan parcialmente con Roeder (2009), quien desarrolló el trabajo de investigación denominado “Transformación de mercancías para consumo: estrategia para mejorar el nivel de competitividad de las empresas

importadoras de materias primas y productos intermedios”, de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, concluye en lo siguiente: El nivel de aceptación de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios que tendría la implementación del régimen aduanero de “Transformación de mercancías para consumo” es alto por los beneficios que generaría la aplicación del régimen. El estudio indica que los sectores empresariales estudiados tienen una actitud positiva frente a la intención de acogerse al Régimen Transformación de Mercancías para el consumo, ya que estarían dispuestos a acogerse a dicho régimen el 83.4 % de las empresas consultadas, dicho dato nos indica que la intencionalidad de acogerse al régimen propuesto por el Convenio de Kyoto es bastante alto, por otro lado, el 16,7 % de las empresas consultadas denotan desconfianza por el régimen propuesto y se percibe que esperarían para destinar mercancías bajo esta nueva alternativa, cabe indicar que ninguna empresa consultada descarto de plano la opción a destinar mercancías bajo el régimen de Transformación de Mercancías para el consumo. Dentro de las características más resaltantes que resaltan sobre el régimen son la suspensión en el pago de derechos de aduana, la inclusión a otros regímenes aduaneros como la importación definitiva y admisión temporal, la transformación no solo del propietario, sino que la mercancía se pueda endosar a un tercero,

además que los que se acojan al régimen tengan la opción de pagar impuestos menores y que se pueda adecuar a sus procesos de ensamblaje; la única característica calificada como regular es la frecuencia de operaciones. Las características que no tienen buena aceptación y que son calificadas negativas son la presentación de garantía, el control que ejercería SUNAT en las instalaciones de la empresa, y que los desechos y desperdicios paguen impuestos; en cuanto a la decisión de solicitar licencia ante SUNAT/ADUANAS como zona primaria aduanera, en términos genéricos las empresas tenderían a solicitar dicha licencia en su mayoría.

Para viabilizar el régimen se debería realizar ajustes a las características propuestas por el convenio de Kyoto y adaptarlas a la realidad nacional, para que en la práctica, de ser el caso, pueda funcionar exitosamente. Ello obedece a la valoración por parte de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios, con lo que pretenden evitar costos logísticos entre ellos el almacenaje y sobreestadías de contenedor, tener disponibilidad inmediata de sus mercancías y cumplir a tiempo con los pedidos de sus clientes, con lo cual el régimen de Transformación de mercancías para consumo sería de gran utilidad y ayudaría a las empresas a ser más eficientes en sus procesos productivos; por otro lado, cabe indicar que las características a las que le

dan menor valoración son las de maximizar la rotación de productos terminados y minimizar las tasas de intereses por préstamos.

Respecto a los resultados obtenidos sobre el nivel de competitividad, se determinó que la mayor parte de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, refieren que a veces: el drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas agroexportadoras, aumenta su liquidez, capital de trabajo, desarrolla innovación, su empresa capacita al personal para la mayor competitividad, la capacitación le permite mayor competitividad, la logística que desarrollan las empresas agroexportadoras, la gestión de recursos humanos, la gestión de finanzas la gestión comercial que desarrolla les permite elevar su competitividad.

Adicionalmente, sus productos, sus procesos de exportación demuestran calidad. Así como, tienen alguna certificación ISO. Asimismo, puntualizan que la utilización del Drawback es poco eficaz. Tales resultados son apoyados en alguna medida por Vásquez (2007) que desarrolló el trabajo de investigación denominado: “Los dos Regímenes Aduaneros de Drawback regulados en el Perú y su explicación dentro del Comercio Internacional”, de la Pontificia Universidad Católica del Perú, concluye en que en el Perú, gran parte del sector industrial requiere de insumos importados para su proceso productivo, además de la necesidad

de aprovechar los avances de la tecnología mediante adquisiciones de maquinaria extranjera. La liberación de lo que se suele llamar “sobrecostos” (ineficiencias) es imprescindible para que el país alcance los niveles de competitividad que requiere la presente etapa de la globalización económica.

Una Subvención o un Subsidio es la ayuda que un Estado otorga a determinadas industrias u organizaciones comerciales, con la finalidad de favorecer la actividad realizada por éstas. La exportación de mercancías presenta el inconveniente de producir una doble imposición internacional: la primera, en el país de origen, sometiendo la mercancía a los tributos internos; y la segunda, en el país de destino, sometiéndola a los tributos propios de este país. Esto causa un perjuicio en la oferta exportable, debido a que el precio de una mercancía exportada resulta incrementado, no sólo por los tributos que la hayan gravado en el país de origen, sino también por los correspondientes al país de destino, lo que tiene como efecto la disminución de la demanda del producto. El Principio de la Libre Competencia entiende que el Comercio Internacional no debe ser alterado por las legislaciones nacionales intervencionistas, que mediante la aplicación de tributos distorsionan el precio de los bienes transables (exportables). En este sentido, se desea que el Estado permanezca neutral respecto de los intercambios exteriores, en relación a la formación

de los precios en el mercado internacional. Los elementos del Hecho Generador del Drawback son: i) el pago tributario no indebido (legítimo, conforme a Derecho) correspondiente a los derechos arancelarios cuyo hecho imponible ha consistido en la importación de mercancías, y ii) El hecho posterior sobrevenido, consistente en la exportación de mercancías que tengan incorporados esos insumos o materias primas, partes, piezas, productos intermedios importados.

CONCLUSIONES

PRIMERA

Existe una relación significativa entre el Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, debido a que el pvalor es 0,000 menor que el nivel de significancia (0,05).

SEGUNDA

Existe una relación significativa entre el conocimiento sobre el procedimiento para la obtención del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, debido a que el pvalor es 0,000 menor que el nivel de significancia (0,05).

TERCERA

Existe relación significativa entre los beneficios del régimen del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, debido a que el pvalor es 0,000 menor que el nivel de significancia (0,05).

CUARTA

Existe relación significativa entre la utilización del Drawback y el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras de la región Tacna, 2013, debido a que el pvalor es 0,000 menor que el nivel de significancia (0,05).

RECOMENDACIONES

PRIMERA

Para mejorar el nivel de competitividad de las empresas agroexportadoras, se debe desarrollar un plan de gestión que involucre el fortalecimiento del nivel de conocimiento, aprovechamiento de los beneficios del Drawback.

SEGUNDA

La Superintendencia de Administración Tributaria debe desarrollar una capacitación permanente sobre las ventajas de la utilización del Drawback.

TERCERA

Las empresas agroexportadoras deben coordinar junto con sus asesores contables sobre la aplicación de la normatividad en materia del Drawback.

CUARTA

Las empresas agroexportadoras deben promover la asociatividad para aprovechar los beneficios del Drawback, y optimizar su competitividad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Hirache, F. (2011) *Promoción al exportador saldo a favor del IGV – “DRAWBACK”*, pacifico editores, Perú, 2011

INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMANTE. *Problemática en el Drawback cuando la importación de insumos se realiza a través de terceros*. Lima, Diciembre 2001, N° 484, p. 11-13

INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMANTE. *Salidas legales para evitar el acogimiento indebido del Drawback*. Lima, Diciembre 2001, N° 485, p. 11-13

INFORMATIVO CABALLERO BUSTAMANTE. *Drawback y Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios*. Lima, Julio 1997, N° 379, p. H1- H2

Oyarse (2006) *El drawback como estímulo a las exportaciones y desarrollo del país*, 2006

Roeder (2009). *Transformación de mercancías para consumo: estrategia para mejorar el nivel de competitividad de las empresas importadoras de materias primas y productos intermedios*. (Tesis de posgrado). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. 145 pp.

Sandoval, L. (2002). *Logística Internacional de Importaciones*. Callao, Superintendencia Nacional de Aduanas, 2002, pp. 222.

Vásquez, O. (2007). *Los dos Regímenes Aduaneros de Drawback Regulados en el Perú y su Explicación dentro del Comercio Internacional* (Título de Pregrado) de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 145 pp.

ANEXOS

Anexo 1. Padrón de empresas agroexportadoras

PADRÓN DE EMPRESAS AGROEXPORTADORAS					
	CIU	RUC	Razón Social	Gerente	Distrito
1	1513	20325636603	Agroindustria Olivarera Perú S.R.L.	Felipe Ale Telleria	Tacna
2	1513	20519907578	Export Aromático E.I.R.L.	Ramos Mayta Santiago	Alto de la Alianza
3	1513	10005067745	Carrion Ojeda Carlos Alberto	Carrion Ojeda Carlos	Tacna
4	1513	10091392718	Kruger Barton Maria Carolina		Tacna
5	1513	20410542634	Alimentos Procesados del Olivo E.I.R.L.	Prieto Cortez Eduardo	Tacna
6	1513	20453217036	Agroindustrias San Pedro S.A.	Yapuchura Yapuchura Anastacio	Tacna
7	1513	20519582334	Alimentos El Padrino E.I.R.L.	Quispe Aro Julian	Pocollay
8	1513	20519859743	Aceitunas Tacna E.I.R.L.	Apaza Condori Bacilio	Tacna
9	0113	20519909945	Oliva Perú S.A.C.	Reyes Gruter Guillermo	Tacna
10	1513	20520003518	Agroindustrias Los Andes S.A.C.	Carrillo Yapuchura Julia Bertha	Gregorio Albarracín
11	1513	20532106436	Descals Industrias Alimentarias S.A.C.	Descals Fernandez Julio Alberto	Tacna
12	1513	20535055620	San Juan Agroindustrias E.I.R.L.	Huanchi Mamani Enrique	Alto de la Alianza
13	1513	20449423055	Agro Exportadora Sixmar E.I.R.L.	Pintado Chuquihuanga Maria	Tacna
14	1136	20449307578	Agro Exportadora e Importadora Josefina S.C.R.L.	Oliva Hidalgo Santiago	Tacna
15	4690	20532782300	Agroraices Import y Export E.I.R.L.	Koga Ipanaque Gloria Lisett	Gregorio Albarracín
16	4690	20532782997	Importaciones y Exportaciones Agrotac S.R.L.	Vilca Ticona Carlos	Tacna
17	4690	20533271929	Import & Export Agros del Nortesur E.I.R.L.	Escobar Melchor Jhans Marlon	Gregorio Albarracín
18	1110	20449362595	Agroexportadora Adepsa S.R.L.	Poma Alejo Faustino	Tacna

19	0150	20449341750	Agroexportadora La Asuncion S.R.L.	Venturo De Asillo Antonia	Tacna
20	1123	20533193197	Agroexportadora Good Sower Peru S.A.C.	Manrique Talledo Luis Fernando	Tacna
21	4620	20532688036	Asociacion Agroexportadora de Hierbas Aromaticas De Tacna - Agroet	Maquera Chura Manuel	Tacna
22	1513	20532869171	Agroexportadora Lomas Del Sur S.R.L.	Cabrera Contreras Oscar	Gregorio Albarracín
23	4690	20533016066	Bascont Agroexport S.A.C.	Bastante Contreras Hugo	Tacna
24	4690	20532782300	Agroraices Import y Export E.I.R.L.	Koga Ipanaque Gloria Lisett	Gregorio Albarracín
25	1400	20449327927	Agro Exportadores La Colonial S.R.L.	Vargas Franco Orlando	Tacna
26	1513	20410542634	Alimentos Procesados del Olivo E.I.R.L.	Prieto Cortez Eduardo	Tacna
27	4690	20532825807	Consorcio Industrial Olivo S.A.C.	Ruiz Perez Roy Alex	Ciudad Nueva
28	1513	20533050248	Portal del Olivo S.A.C.	Giles Ponce Alberto Jose	Tacna
29	1123	20532406405	Monte Olivo Agrícola S.A.C.	Gonzales Zeballos Giuliano	Gregorio Albarracín
30	1513	20533295275	Agroexportadora Terra Olivo S.A.C.	Mamani Condori Omar	Ciudad Nueva
31	4690	20532322724	Agropecuaria El Olivar S.A.C.	Pinto Puma Maribel Mercedes	Alto de la Alianza
32	4620	20532678235	Asociación Agro Exportadora El Olivar	Cahuana Checcaña Fortunato	Tacna
33	1513	20325636603	Agroindustria Oliverera Perú S.R.L.	Ale Telleria Felipe	Tacna
34	1513	20532995630	Agroindustrias Bello Olivar S.R.L.	Condori Medina Dany	Tacna
35	4690	20532317054	Import Export Orégano Sur Perú S.R.L.	Limache Paco Severo Edgar	Alto De La Alianza
36	4620	20532602093	Asociación de Productores de Orégano Nueva Visión	Quispe Mamani Samuel Joaquín	Susapaya
37	1513	20533273891	Yarada Noble S.A.C.	Chire Carpio Neptali Esteban	Tacna
38	1513	20532705062	Yarada S.A.C.	Chire Carpio Neptali Esteban	Tacna
39	1123	20532883599	Asociación de	Carpio Mamani	Tacna

			Productores Exportadores 5 y 6 La Yarada - A.P.E. 5 Y 6 Y.	Lucio	
40	1123	20532943591	Export Import Oli Yarada S.A.C.	Platero Mamani Felix	Tacna
41	1123	20519931363	Asociación de Agricultores Exportadores Hospicio N°60 La Yarada	Mamani Limachi Francisco	Tacna
42	4690	20532673519	Aceitunas Sarita E.I.R.L.	Apaza Condori Bacilio	Tacna
43	1551	20449457111	Bodega De Vinos Andrea E.I.R.L.	Pari Gonzales Dionicia	Pocollay
44	1040	20532794651	Aceites Terranoble S.A.C.	Perez Vizcarra Reynaldo Henry	Tacna
45	1040	20532541523	Consorcio Andina de Aceites- Andac	Gallego Sanchez Manuel	Tacna
46	1030	20318165051	Agroind. y Comercialización Guive E.I.R.L.	Guillen Velásquez Carlos	Tacna
47	1030	20119207305	Agroindustrias del Sur S.A.	Gnecco Cánepa Mauricio	Tacna
48	1040	20495300995	Agroindustrias Gonzalez S.A.C.	Gonzalez Gonzalez Rodrigo A.	Tacna
49	1030	20532464359	Oliamerica S.A.C.	Carrillo Yapuchura Julia Bertha	Tacna
50	1513	20520074458	Alimentos del Pacifico S.R.L.	Chire Mamani Freddy Jesus	Tacna
51	1030	20119194998	Baumann Crosby S.A.	Baumann Samanez Hermann	Tacna
52	1030	20133270761	Biondi y Cia De Tacna S.A.C.	Biondi Cosio Manuel	Tacna
53	1030	20452899664	Estela y Compañía S.R.L.	Estela Rivera Edgar Darío	Alto de la Alianza