

**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA**

Escuela de Posgrado

Maestría en Contabilidad: Auditoría

**LA APLICACIÓN DEL DRAWBACK Y EL NIVEL DE  
EXPORTACIONES EN LAS EMPRESAS DE  
PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y  
PESQUEROS DE LA REGIÓN  
TACNA, PERIODO  
2009-2012**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**CPC. DANNY JIMMY CLAUDIO CACERES CASTILLO**

**Para optar el Grado Académico de:**

**MAESTRO EN CIENCIAS (*MAGISTER SCIENTIAE*)  
CON MENCIÓN EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA**

**TACNA – PERÚ  
2014**

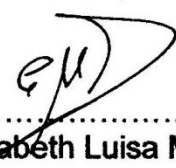


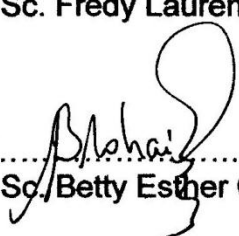
**UNIVERSIDAD NACIONAL JORGE BASADRE GROHMANN – TACNA**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**MAESTRÍA EN CONTABILIDAD: AUDITORÍA**

**LA APLICACIÓN DEL DRAWBACK Y EL NIVEL DE  
EXPORTACIONES EN LAS EMPRESAS DE  
PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y  
PESQUEROS DE LA REGIÓN  
TACNA, PERIODO  
2009-2012**

Tesis sustentada y aprobada el 22 de Marzo del 2014; estando el jurado calificador integrado por:

<b>PRESIDENTE</b>	:	 ..... M. Sc. Elizabeth Luisa Medina Soto
<b>SECRETARIO</b>	:	 ..... M. Sc. Moises Ismael Escobedo Dueñas
<b>MIEMBRO</b>	:	 ..... M. Sc. Fredy Laurente Gauna
<b>ASESOR</b>	:	 ..... M. Sc. Betty Esther Cohaila Calderon

## DEDICATORIA

*A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía a lo largo de mi vida.*

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>DEDICATORIA</b>	iii
<b>TABLA DE CONTENIDOS</b>	iv
<b>INDICE DE TABLAS</b>	viii
<b>INDICE DE FIGURAS</b>	x
<b>RESUMEN</b>	xii
<b>ABSTRACT</b>	xiii
<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
<b>CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	
1.1. Descripción del problema	3
1.2. Formulación del problema	4
1.2.1. Problema principal	4
1.2.2. Problemas específicos	5
1.3. Justificación e importancia de la investigación	5
1.4. Objetivos de la investigación	7
1.4.1. Objetivo general	7
1.4.2. Objetivos específicos	7
1.5. Hipótesis	8

1.5.1	Hipótesis principal	8
1.5.2	Hipótesis específicos	8
1.6	Variables	9
1.6.1	Identificación de variables	9
1.6.2	Caracterización de las variables	9
1.6.3	Definición operacional de las variables	10
1.7	Limitaciones de la investigación	11
1.8	Descripción de las características de la investigación	11
1.8.1	Tipo de estudio	11
1.8.2	Nivel de investigación	11
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO</b>		
2.1	Antecedentes de la investigación	12
2.2	Bases teóricas	14
2.2.1	El drawback	14
2.2.1.1	Antecedentes del drawback	14
2.2.1.2	Definición	19
2.2.1.3	Vigencia del drawback	22
2.2.1.4	Beneficiarios del régimen del drawback	25
2.2.1.5	Productos exportados objeto de restitución	27
2.2.1.6	Condiciones para acceder al drawback	29

2.2.1.7 Marco normativo de restitución de derechos arancelarios: drawback	34
2.2.1.8 Evolución del drawback y las exportaciones no tradicionales	41
2.2.1.9 Exoneración y devolución de impuestos internos directos	47
2.2.1.10 Aplicación de drawback en la región Tacna	53
2.2.2 Las exportaciones	55
2.2.2.1 Las exportaciones en Perú	55
2.2.2.2 Aparición del drawback como mecanismo de promoción de exportaciones en Perú	65
2.2.2.3 Exportaciones por mercados de destino	74
2.2.2.4 Las exportaciones en la región Tacna	78
2.2.2.5 Situación actual de las exportaciones de la región Tacna	85
2.2.2.6 La agroexportación y el PIB sectorial en la región Tacna	88
2.3. Definición de términos básicos	100

### **CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO**

3.1 Características del diseño de la investigación	101
--	-----

3.2	Población y/o muestra de estudio	102
3.2.1	Población	102
3.2.2	Muestra	102
3.3	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	102
3.3.1	Técnicas de recolección de datos	102
3.3.2	Instrumentos de recolección de datos	103

#### **CAPÍTULO IV: RESULTADOS**

4.1.	Confiabilidad de los Instrumentos	105
4.1.1	Aplicación de coeficiente de Alpha de Crombach	105
4.2	Análisis de los resultados	106

#### **CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

5.1	Discusión de resultados	133
5.2	La contrastación de hipótesis	135

<b>CONCLUSIONES</b>	137
---------------------	-----

<b>RECOMENDACIONES</b>	138
------------------------	-----

<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	140
-----------------------------------	-----

## INDICE DE TABLAS

Tabla	1	Estadística evolutiva del drawback y montos de exportación no tradicional 1999-2010 (*) (U\$)	42
Tabla	2	Monto de notas de crédito emitidas por drawback 2010 al 2013	53
Tabla	3	Solicitudes de drawback recepcionadas	54
Tabla	4	Monto de drawback generado	54
Tabla	5	Producción de principales productos agrícola	82
Tabla	6	Desembarque de productos hidrobiológicos	83
Tabla	7	Producción Pesquera 2007-2011	84
Tabla	8	Frecuencia de las exportaciones por producto agrícola	87
Tabla	9	Tasa de crecimiento promedio de PIB de cultivos exportables 1995-2010	91
Tabla	10	Principales Mercados de Destino de las Exportaciones de Tacna	93
Tabla	11	Exportaciones por grupo de productos	99
Tabla	12	La fundamentación jurídica del drawback	106
Tabla	13	Los criterios para acceder al drawback	108
Tabla	14	La tasa de restitución	110
Tabla	15	El tratamiento para la restitución de los derechos	

	arancelarios	112
Tabla 16	El plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios	114
Tabla 17	La labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución.	116
Tabla 18	El plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución	118
Tabla 19	La aplicación del drawback promueve las exportaciones	120
Tabla 20	El drawback permite adecuadamente la restitución de los derechos arancelarios	122
Tabla 21	La aplicación del drawback logra evitar el costo de producción de los bienes exportados	124
Tabla 22	Las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback	126
Tabla 23	El cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera	128
Tabla 24	El nivel de exportaciones en la región Tacna	130
Tabla 25	El incremento de las exportaciones en la región Tacna	132

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1	Evolución del Producto Bruto Departamental 2001-2011	80
Figura 2	PBI por sectores	81
Figura 3	Exportaciones al mercado del Brasil -2011	94
Figura 4	Exportaciones al mercado chileno 2011	96
Figura 5	Principales productos exportados a España 2011	97
Figura 6	Principales productos exportados a Japón – 2011	98
Figura 7	La fundamentación jurídica del drawback	106
Figura 8	Los criterios para acceder al drawback	108
Figura 9	La tasa de restitución	110
Figura 10	El tratamiento para la restitución de los derechos arancelarios	112
Figura 11	El plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios	114
Figura 12	La labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución.	116
Figura 13	El plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución	118
Figura 14	La aplicación del drawback promueve las exportaciones	120
Figura 15	El drawback permite adecuadamente la restitución de	

	los derechos arancelarios	122
Figura 16	La aplicación del drawback logra evitar el costo de producción de los bienes exportados	124
Figura 17	Las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback	126
Figura 18	El cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera	128
Figura 19	El nivel de exportaciones en la región Tacna	130

## RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012. El estudio partió de la hipótesis: La correlación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, es considerable y positiva. Para el trabajo de campo se aplicó un cuestionario a una muestra por conveniencia de 35 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna. Como conclusión general del estudio se encontró que la correlación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la Región Tacna, es considerable y positiva. ( $r=0,849$ ). El estudio realizado servirá de base para que otros investigadores universitarios y no universitarios continúen profundizando el tema, como fundamento de propuestas para la mejora del proceso del drawback en las empresas exportadoras de productos agropecuarios y pesqueros.

## **ABSTRACT**

The present study aimed to determine the relationship between the application of drawback and the level of exports in agricultural enterprises and fishery products from Tacna region, 2009-2012. The study hypothesized: The correlation between the application of drawback and the level of exports in agricultural businesses and fishery products from the Tacna region is significant and positive. For field work a questionnaire was administered to a convenience sample of 35 business managers in agriculture and fisheries products in the Tacna region. The overall conclusion of the study found that the correlation between the implementation of drawback and the level of exports in agricultural businesses and fishery products from the Tacna region is significant and positive. ( $r = 0,849$ ). The study will serve as a basis for other university and non-university researchers continue to deepen the subject, as the basis of proposals for improving the drawback process at exports in agricultural enterprises and fishery products.

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación tiene por finalidad determinar la relación que existe entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012. Es necesario indicar que parte de los sistemas de promoción a exportador vigente a las que se pueden acoger aquellas personas, sean estas naturales o jurídicas que califiquen como productor-exportador, es el referido al procedimiento de restitución simplificada de derechos arancelarios o drawback, el mismo que permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del producto exportado, en razón que el costo de producción se ha visto incrementado por los derechos arancelarios que gravan la importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado; en este régimen, no se encuentran comprendidas las empresas comercializadoras. Por consiguiente, se presenta los siguientes capítulos:

El primer capítulo refiere al planteamiento del problema, dentro del marco de la coherencia y relación de variables y subvariables.

El segundo capítulo refiere un tema, sin lugar a dudas relevante, es el referido al Marco Teórico, teniendo en cuenta los antecedentes del estudio, las bases teóricas y la definición de términos básicos, teniendo presente las variables de estudio.

El tercer capítulo trata sobre el marco metodológico: el tipo, diseño de la investigación, la población y muestra, operacionalización de variables, las técnicas e instrumentos para recolección de datos y el procesamiento y análisis de los datos.

En el cuarto capítulo, se presentan los resultados y en el quinto capítulo se puntualiza la discusión de resultados. Finalmente se dan a conocer, las conclusiones y recomendaciones.

## **CAPÍTULO I**

### **EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

#### **1.1. Descripción del problema**

En diversos países el drawback es un mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales. Sin embargo, este régimen aduanero no puede ser utilizado por todas las empresas productoras-exportadoras pues su acogimiento implica el estricto cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera. En el caso peruano, el nivel de utilización del drawback es más intensivo en determinadas industrias, lo que constituye un apoyo para la competitividad de las empresas que debería ser estratégicamente utilizado. Merece resaltar 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. Además, resulta indispensable 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 Perú país desde mediados de 1969 hasta noviembre de 1990. En el caso peruano, 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. Cabe referir que las industrias más beneficiadas con el régimen del drawback son confecciones, textiles, agroindustria y pesca no tradicional principalmente. Además, 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.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema principal**

¿Cuál es la relación que existe entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a. ¿Cómo es la aplicación del drawback en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012?
- b. ¿Cuál es el nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012?

### **1.3. Justificación e importancia de la investigación**

Se considera los siguientes criterios, (Hernández Sampieri, et all., 2010):

#### **Conveniencia E**

El presente trabajo de investigación es conveniente para lograr más adelante una adecuada valoración acerca de la aplicación del drawback, con el fin de elevar el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

### **Relevancia social**

El presente trabajo de investigación tiene una relevancia social, ya que la Intendencia de Aduana de Tacna, tendrá propuestas de soluciones para mejorar la adecuada aplicación del drawback y fortalecer el nivel de conocimiento del mismo.

### **Implicancias prácticas**

El presente trabajo de investigación se justifica de manera práctica en la medida que permite conocer las debilidades que pudiera tener la aplicación del drawback.

### **Valor teórico**

El presente trabajo de investigación presenta un valor teórico, ya que desarrolla teorías sobre el drawback y el nivel de exportaciones en la región Tacna.

### **Utilidad metodológica**

La presente investigación servirá como base a futuras investigaciones que se realicen en las instituciones superiores, aportando conocimientos, material de apoyo y lectura a futuros investigadores interesados en el tema.

## **1.4. Objetivos de la investigación**

### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar la relación que existe entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- a. Determinar cómo es la aplicación del drawback en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.
  
- b. Determinar el nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1. Hipótesis principal**

La correlación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, es considerable y positiva.

### **1.5.2. Hipótesis específicos**

- a. La aplicación del drawback en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012, es poco eficaz.
- b. El nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012, es regular.

## **1.6. Variables**

### **1.6.1. Identificación de variables**

#### **Variable independiente**

X: Aplicación de drawback

#### **Variable dependiente**

Y: Nivel de exportaciones

### **1.6.2. Caracterización de las variables**

#### **Variable independiente:**

Aplicación drawback

#### **Indicadores:**

- Régimen del drawback
- Beneficiarios del régimen al drawback
- Labor de la SUNAT
- Condiciones para acceder al drawback

#### **Variable dependiente**

Nivel de exportaciones

### Indicadores

- Nivel de exportaciones alto
- Nivel de exportaciones regular
- Nivel de exportaciones bajo

#### 1.6.3. Definición operacional de las variables

<b>Variable</b>	<b>Tipo de variable según su función</b>	<b>Naturaleza de la variable</b>	<b>Indicadores</b>
Aplicación drawback	Independiente	Cualitativa	Eficacia del régimen del drawback
			Labor de la SUNAT
			Finalidad de la normatividad drawback
			Condiciones para acceder al drawback
Nivel de exportaciones	Dependiente	Cuantitativa	Nivel de exportaciones alta
			Nivel de exportaciones regular
			Nivel de exportaciones bajo

## **1.7. Limitaciones de la investigación**

Para la realización del presente estudio no se tuvo limitaciones, debido al fácil acceso de información.

## **1.8. Descripción de las características de la investigación**

### **1.8.1. Tipo de estudio**

El presente trabajo de investigación se considera de tipo descriptivo y correlacional-causal.

### **1.8.2. Nivel de investigación**

**Descriptivo:** Es descriptivo porque refiere los atributos de las variables de estudio.

**Correlacional causal:** Porque describe relaciones entre dos o más variables en un momento determinado.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de la investigación**

En el trabajo de investigación denominado: “Los dos regímenes aduaneros de drawback regulados en el Perú y su explicación dentro del Comercio Internacional”, cuyo autor es el Sr. Oscar Vásquez Nieva, arriba a las siguientes conclusiones:

- 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 imposición en el país de destino es el más idóneo para conseguir la neutralidad fiscal en el Comercio Internacional, porque elimina las diferencias o distorsiones que engendra la variedad tributaria de cada país, asegurando al Estado de origen de los bienes que la transacción no será gravada doblemente, ya que este mismo ha renunciado a hacerlo.
- 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 que el exportador.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. El drawback**

#### **2.2.1.1. Antecedentes del drawback**

Los gobiernos implementan instrumentos de promoción de exportaciones como el drawback para mejorar su participación en el mercado mundial de exportaciones y apoyar principalmente la exportación no tradicional. A su vez, la promoción de exportaciones forma parte de la política comercial que está contenida dentro de la política económica de un país. En este contexto, dependiendo de la capacidad de los gobernantes, asesores y recursos disponibles, se analizan los entornos externo e interno para diseñar estrategias que aumenten la competitividad exportadora de un país. Sin embargo, la visión de cada líder o grupo para identificar y anticiparse al futuro es diferente, como bien expresa Cigueñas (1980: 115).

Cabe referir que la política de promoción de las exportaciones no tradicionales en Perú se inicia en forma efectiva a mediados de 1969, es decir, más tarde que en otros países de América Latina como Argentina, Brasil y Colombia que lo hacen a principios de la década de 1960 y, más tarde aún, que en otros países en vías de desarrollo como Corea, Israel, Taiwán, que adoptan políticas de promoción de exportaciones no tradicionales en los años 50. Por otro lado, Jordana, Volpe y Gallo (2010: 82) registran muy bien.

Si bien todavía se enmarcan dentro de la estrategia de sustitución de importaciones, las medidas de política para estimular las exportaciones se remontan a 1959 cuando los incentivos de deducción de impuestos fueron establecidos para algunos productos de valor agregado a través de la Ley de Promoción Industrial N° 13.270. Durante la década de 1960, el Vice-Ministerio de Comercio fue el encargado

de la política comercial. Sus esfuerzos de promoción de exportaciones fueron modestos y consistieron, principalmente, en la organización de misiones comerciales y en la coordinación de la participación de empresas peruanas en ferias comerciales. Esta situación refleja lo incipiente e ineficiente de los esfuerzos que se hicieron en aquel entonces para promover las exportaciones en nuestro país.

El CERTEX o Certificado Tributario de Reintegro a la Exportación fue establecido mediante D.S. 227-68- HC, publicado el 5 de julio de 1968. Sin embargo, fue en 1969, durante el Gobierno Militar, que se reglamentó dicho decreto y el CERTEX recién comenzó a operar y a restituir en su nivel general el 15% del valor FOB exportado. Analizando el texto «CERTEX resultados y alternativas» del Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico, puede decirse que en 1974 el 81% de las exportaciones no tradicionales

obtenían un subsidio promedio del 18,9% y representaban un 10% del total exportado.

Asimismo, merece resaltar que antes de 1976 los incentivos concedidos a las exportaciones no tradicionales fueron escasamente significativos. Como dice Rojas (1996: 107). Se hace referencia a 1976 porque en ese año se aprobaron nuevas medidas que incrementaron los incentivos dados a las exportaciones no tradicionales: se introdujo un aumento general de 5 puntos en las tasas del CERTEX y, lo más importante, se estableció la ley que integraba las regulaciones existentes sobre la promoción de exportaciones no tradicionales. Esta ley otorgaba incentivos por un periodo de 10 años, entre los que se incluían una tasa máxima de CERTEX de 40%, con un 10% adicional para empresas descentralizadas (ubicadas fuera del área de Lima y Callao), un 2% extra para productos nuevos (hasta por dos años después

de empezar a ser exportados) y otro 10% adicional en casos excepcionales.

El 22 de noviembre de 1978 fue publicado el decreto ley N° 22342 o Ley de Promoción de Exportaciones no Tradicionales, norma que buscaba repotenciar al sector y confirmaba la vigencia del CERTEX. En 1981 el gobierno redujo las tres tasas básicas del CERTEX a 15%, 20% y 22%. Este mecanismo recibió muchas críticas pues era considerado un subsidio directo y no permitía una eficaz desconcentración de las industrias que lo aprovechaban, ni el mejoramiento de la eficiencia productiva y se sufría los derechos compensatorios impuestos por Estados Unidos en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), entre otras razones. En este contexto, el CERTEX fue derogado el 29 de noviembre de 1990 mediante D.L. N° 622-EFC y a partir de allí, se

planeó introducir el drawback y la devolución del IGV y el FONAVI.

#### **2.2.1.2. Definición**

Según la World Customs Organization u Organización Mundial de Aduanas (2006: 12) el drawback es el «monto de derechos e impuestos devueltos bajo el procedimiento del drawback»; que a su vez es definido como el «régimen aduanero por el cual, cuando los bienes son exportados, se prevé un reembolso total o parcial respecto a los derechos de importación e impuestos cargados sobre los bienes o materiales contenidos en ellos o consumidos durante su producción». El drawback está especificado internacionalmente en el anexo E.4. del Convenio de Kyoto de 1974 y el anexo específico F, capítulo 3 del Convenio de Kyoto revisado de 1999. Por otro lado, Munive (1995: 350) expresa que el drawback como régimen aduanero es el reembolso o la devolución por el Estado (la

Aduana) de los tributos (aranceles e impuestos) que gravaron la importación de importación de insumos, materias primas, o bienes intermedios en general, cuando éstos luego de haberse sometido a procesos de transformación, elaboración o reparación, se llegan a exportar para su uso o consumo en el extranjero.

Concordando con este concepto, la Ley General de Aduanas vigente, decreto legislativo N° 1053 (2008: 374905) señala que el drawback es el «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».

Las tasas de restitución y las condiciones específicas del régimen del drawback son

decididas por los ministerios de hacienda o economía de cada país en el marco de los principios de la Organización Mundial de Comercio.

El verdadero espíritu del drawback consiste en reembolsar el monto de aranceles e impuestos efectivamente pagados, en otras palabras, si se ha pagado por la importación de un insumo \$100 de aranceles e impuestos, cuando se exporte definitivamente el producto terminado que contiene dicha materia prima, la institución aduanera debe restituirnos los \$100 que pagamos al nacionalizar el insumo.

El drawback es parte de los mecanismos de promoción de exportaciones. Existen también otros instrumentos que conforman el sistema promotor de exportaciones.

Sin embargo, a nivel microeconómico, el verdadero responsable de fomentar la

competitividad exportadora es el propio exportador.

### **2.2.1.3. Vigencia del drawback**

El drawback como régimen aduanero fue introducido mediante decreto legislativo N° 722 denominado nueva ley general de aduanas, publicado el 11 de noviembre de 1991, cuyo artículo 159° que insertó en la sección II trataba acerca del régimen. No obstante, el reglamento de dicha ley fue aprobado en 1995, mediante decreto supremo N° 104-95-EF y se le denominó Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios.

Para comprender el drawback desde el punto de vista legal, Vásquez (2007: 152, 153) indica [...]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 determinadas mercancías, y ii) el hecho posterior sobrevenido, consistente en la exportación de mercancías que tengan incorporados esos insumos o materias primas, partes, piezas o productos intermedios importados.

Esto implica que en el régimen del drawback, primero debe producirse una importación para el consumo pagando los aranceles correspondientes, segundo, que los insumos sean transformados en el proceso productivo y, tercero, que los productos finales se exporten de manera definitiva. Por otro lado, Aranibar (1998: 179) afirma: *“La devolución, tiene su razón de ser, en el hecho de que la mercancía no se ha utilizado o consumido en el país que la importó, sino que esta va a ser nuevamente exportada”*.

El consumo final de las mismas no se produce en el país que las importó como componentes o

materias primas. Es decir, en términos económicos, estas mercancías, pese a haber sido transformadas, no llegan aún al consumidor final en el país importador, puesto que el consumidor final no es aquel productor exportador que lo adquirió sino, lo será aquel que finalmente adquiera el producto final exportado, con el objeto de satisfacer una necesidad determinada.

En este contexto, el International Trade Centre (Centro de Comercio Internacional) sostiene: Los sistemas de devolución de impuestos tienen lugar en la mayoría de los países y constituyen una importante herramienta para promover las exportaciones. En países con elevados aranceles de importación, estos sistemas son extremadamente importantes porque, si se aplican de conformidad con las disposiciones del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (ASMC), eliminan el impacto de los elevados derechos de importación sobre los

insumos utilizados en la producción de mercancías para la exportación.

Complementando, Rosas (2009: 109,110), señala sobre el drawback:

En simples palabras, este régimen permite la restitución de los derechos arancelarios que han gravado las mercancías incorporadas materialmente en el bien exportado. Por consiguiente, el régimen tiene como objetivo evitar que el costo de producción de los bienes exportados se incremente con dichos derechos, lo cual materializa el **principio de la no exportación de tributos.**

#### **2.2.1.4. Beneficiarios del régimen del drawback**

El reglamento de la ley general de aduanas vigente, decreto supremo N° 010-2009-EF (2009: 388681) tipifica que podrán ser beneficiarios del régimen del drawback, las empresas exportadoras que importen a hayan importado a través de

terceros, las mercancías incorporadas o consumidas en la producción del bien exportado, así como las mercancías elaboradas con insumos o materias primas importados adquiridos de proveedores locales, conforme a las disposiciones específicas que se dicten sobre la materia.

Cuando se hace referencia a empresas exportadoras, se incluye tanto a personas naturales como jurídicas que utilizan el insumo importado y se dedican a producir exportar definitivamente el producto terminado. Sin embargo, aquellos que no cuentan con un taller, planta o instalación fabril pueden adquirir la condición de producción de productor-exportador, si previamente a la exportación, hacen un contrato de prestación de servicios de manufactura. En otras palabras, la subcontratación, outsourcing o tercerización de la producción del producto a exportar mediante contrato, otorga la condición de empresa productora-exportadora que inicialmente

se acredita con la presentación de la factura de tercerización del proceso productivo. La SUNAT en fiscalización posterior puede exigir el contrato.

#### **2.2.1.5. Productos exportados objeto de restitución**

De acuerdo a lo establecido por el artículo 2 del decreto supremo N° 104-95-EF (1995: 132611) denominado reglamento de procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios, los productos exportados que pueden acogerse al drawback o restitución simplificada son aquellos en cuya elaboración se utilicen:

- a) **Insumos:** incluye las materias primas, productos intermedios, partes y piezas.
- b) **Materia prima:** es toda sustancia, elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluidos 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.

c) **Productos intermedios:** aquellos elementos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final en que serán incorporados al producto exportado.

d) **Pieza:** aquella unidad previamente manufacturada, cuya ulterior división física produzca su inutilización para la finalidad a que estaba destinada.

e) **Parte:** el conjunto o combinación de piezas, unidas por cualquier procedimiento de sujeción, destinado a constituir una unidad superior. Los insumos importados pueden obtenerse de las siguientes formas:

- Importados directamente por el beneficiario
- comprados a importadores locales

- adquiridos a proveedores locales que utilicen insumos importados por terceros.

#### **2.2.1.6. Condiciones para acceder al drawback**

Las condiciones para acogerse al régimen de drawback, según lo normado por el artículo 13º del decreto supremo N° 104-95-EF llamado Reglamento de procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios son:

- a) El producto a exportar o producto compensador no debe estar dentro del listado de partidas excluidas. Anualmente el MEF actualiza dicha lista.
- b) El insumo importado debe pagar el 100% de los derechos arancelarios ad-valorem.
- c) Las empresas tienen 36 meses, desde la fecha de numeración de la declaración de importación del insumo, para transformarlo e incorporarlo en el producto compensador y

exportarlo definitivamente. Vencido dicho plazo, no es posible acogerse al drawback.

- d) El valor CIF de los insumos importados no debe exceder el 50% del valor FOB del producto a exportar.
- e) Las exportaciones de productos no deben exceder anualmente el monto de US\$ 20 millones por partida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada. La vinculación es determinada por el artículo 24 del Reglamento del Impuesto a la Renta.
- f) El insumo extranjero no debe haber sido destinado a otro régimen aduanero de forma simultánea.
- g) La solicitud de restitución debe presentarse dentro del plazo de 180 días hábiles contados desde la fecha de embarque del producto exportado consignado en la declaración de exportación. Vencido dicho plazo, no es posible acogerse al drawback.

Por otro lado, debemos tener en cuenta dos especificaciones claves:

- a) El valor mínimo a restituir es de US\$500. Esto significa que si en una primera exportación no se llega al mínimo, entonces se tiene 6 meses para acumularlo. Vencido dicho plazo se pierde el beneficio.
- b) La voluntad de acogerse al drawback debe consignarse en el recuadro 7.28 de la declaración de exportación indicando el código 13. Para calcular la restitución, se multiplica la tasa vigente (5%) por el valor FOB neto que excluye las comisiones y cualquier otro gasto deducible en el resultado final de la operación de venta para su exportación definitiva, con un tope del 50% de su costo de producción.

Por la crisis internacional, a inicios de 2009 la tasa de restitución fue aumentada a 8%, lo cual estuvo vigente hasta el 30 de junio de 2010. Desde el 1 de julio de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2010

la tasa fue de 6,5% y a partir del 1 de enero de 2011 la tasa volvió a su nivel normal de 5% (decreto supremo N° 018-2009-EF).

También, es necesario señalar que no todos los productos exportados pueden acogerse al régimen de drawback porque existen condiciones específicas indicadas en el punto 6. Si el beneficiario tiene deudas tributarias pendientes con la SUNAT, las intendencias de aduana tienen la potestad de retener parcial o totalmente el monto a restituir. La restitución se efectúa mediante una nota de crédito que es emitida en moneda nacional al tipo de cambio promedio ponderado compra de la fecha de emisión de la nota de crédito y tiene una vigencia de 180 días calendario desde su emisión. El exportador puede indicar en su solicitud de restitución que se le emita un cheque que redime la nota de crédito, el cual tendrá carácter de no negociable.

Las exportaciones realizadas mediante el procedimiento Exporta Fácil también pueden acogerse al drawback si cumplen con las condiciones establecidas en el decreto supremo 104-95-EF.

Por otro lado, se debe mencionar que el drawback no está afecto al Impuesto a la Renta tal como lo expresa la resolución del Tribunal Fiscal N° 03205-4-2005 que estableció el siguiente lineamiento:

[...] los ingresos obtenidos como producto del acogimiento al régimen del drawback, no califican en el concepto de renta recogido por nuestra legislación fiscal; no constituyendo el importe materia de restitución del pago de los derechos arancelarios efectuado por mandato legal, un ingreso afecto al Impuesto a la Renta.

Tanto la teoría de la renta producto como la teoría del flujo de riqueza no aluden de forma alguna a

la forma en que se genera el ingreso mediante el drawback, por lo cual el Informativo Caballero Bustamante (2006: A8) afirma:

En consecuencia, estando a que los ingresos obtenidos como producto del régimen del drawback, no califican como renta de acuerdo con lo dispuesto en las normas del referido tributo, dicha restitución por mandato legal no constituye un ingreso afecto al Impuesto a la Renta.

#### **2.2.1.7. Marco normativo de restitución de los derechos arancelarios drawback**

##### **- Objetivo**

Establecer las pautas para la restitución de los derechos arancelarios, con la finalidad de lograr el correcto cumplimiento de las normas que lo regulan.

##### **- Alcance**

Está dirigido al personal de la Superintendencia Nacional de Administración

Tributaria – SUNAT, y operadores de comercio exterior que intervienen en el trámite de la restitución de derechos arancelarios.

- **Responsabilidad**

La aplicación, cumplimiento y seguimiento de lo establecido en el presente procedimiento es de responsabilidad de las intendencias de aduana de la República, Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera (IFGRA), de la Intendencia Nacional de Sistemas de Información (INSI) y de la Intendencia Nacional de Técnica Aduanera (INTA).

**Base legal**

- Texto único ordenado de la ley general de aduanas, decreto supremo N° 129-2004-EF publicado el 12.09.2004 y su reglamento aprobado por decreto supremo N° 011-2005-EF publicado el 26.01.2005.
- Ley general de aduanas, aprobado mediante decreto legislativo N° 1053, publicado el

27.06.2008 y su reglamento aprobado con decreto supremo N° 010-2008-EF, publicado el 16.01.2009.

- Tabla de sanciones aplicables a las infracciones previstas en la ley general de aduanas, aprobada con decreto supremo N° 031-2009-EF.
- Reglamento del procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios, aprobado por decreto supremo N° 104-95-EF publicado el 23.06.1995 y sus modificatorias decreto supremo N° 093-96-EF publicado el 27.09.1996, decreto supremo N° 072-2001-EF publicado el 25.04.2001, decreto supremo N° 156-2001-EF publicado el 18.07.2001, decreto supremo N° 001-2003-EF publicado el 08.01.2003, decreto supremo N° 077-2004-EF publicado el 12.06.2004 y decreto supremo N°176-2004-EF publicado el 07.12.2004, decreto supremo N° 135-2005-EF del

13.10.2005 y secreto supremo N° 018-2009-EF publicado el 30.01.2009.

- Ley N° 28438, ley que regulariza infracciones de la ley general de aduanas.
- Ley N° 29326, ley que establece disposiciones complementaras en relación con la restitución indebida de derechos arancelarios.
- Lista de partidas arancelarias excluidas de la restitución de derechos arancelarios, aprobada por decreto supremo N° 127-2002-EF publicado el 25.08.2002 y modificada por decreto supremo N° 056-2003-EF publicado el 06.05.2003, y decreto supremo N° 098-2006-EF publicado el 06.07.2006.
- Normas referidas al procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios, resolución ministerial N° 138-95-EF/15 publicada el 03.09.1995, resolución ministerial N° 195-95-EF publicada el

31.12.1995 y resolución ministerial N° 156-98-EF/10 publicada el 08.07.1998.

- Ley de delitos aduaneros, Ley N° 28008 publicada el 19.06.2003 y su reglamento aprobado mediante decreto supremo N° 121-2003-EF publicado el 27.08.2003.
- Texto único ordenado del código tributario aprobado por decreto supremo N° 135-99-ef publicado el 19.08.1999 y normas modificatorias.
- Criterios de vinculación, artículo 24° del reglamento de la ley del impuesto a la renta aprobado por decreto supremo N° 122-94-ef publicado el 21.09.1994 modificado por el decreto supremo N° 045-2001-ef publicado el 20.03.2001.
- Ley de títulos valores, Ley N° 27287 publicada el 19.06.2000.
- Ley de procedimiento administrativo general, ley N° 27444 publicada el 11.04.2001.

- Ley que regulariza infracciones de la ley general de aduanas, ley N° 28438 publicada el 28.12.2004.
- Reglamento de organización y funciones de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, aprobado por decreto supremo N° 115-2002-PCM publicado el 28.10.2002.

### **Normas Generales**

#### **Definición**

El procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios, en adelante restitución, permite obtener como consecuencia de la exportación, la devolución de un porcentaje del valor FOB del producto exportado, en razón que el costo de producción se ha visto incrementado por los derechos arancelarios que gravan la importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado.

#### **Del 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.

Tal condición se acredita con la presentación de la respectiva factura por la tercerización del proceso productivo. El contrato correspondiente podrá ser exigido por la Administración Aduanera para efectos de fiscalización posterior.

En aplicación de lo dispuesto por la tercera disposición final de la ley N° 28438, precítese que mantienen la calidad de productores-exportadores, quienes de acuerdo con lo acordado en el contrato de colaboración empresarial sin contabilidad independiente, actúan como operadores de los citados contratos, siempre que importen o adquieran en el mercado local insumos importados o mercancías elaboradas con insumos importados para incorporarlos en los productos exportados; actúen en la última fase del proceso productivo aun cuando su intervención se lleve a cabo a través de servicios prestados por terceros, y, exporten los productos terminados.

#### **2.2.1.8. Evolución del drawback y las exportaciones no tradicionales**

Cabe indicar que desde que se instituyó el régimen, las exportaciones no tradicionales principalmente, han venido creciendo en el tiempo

conjuntamente con los montos restituidos pues se creó una oportunidad para los exportadores que utilizaban insumos importados en sus procesos productivos tal como puede observarse en la tabla siguiente:

Tabla 1

Estadística evolutiva del drawback y montos de exportación no tradicional 1999-2010 (\*) (U\$)

<b>Años</b>	<b>Montos restituidos por Drawback</b>	<b>Variación porcentual anual</b>	<b>Montos de exportación no tradicional</b>	<b>Variación porcentual anual</b>
1999	47 898 570	11,95%	1 873 097 000	-
2000	53 624 090	10,32%	2 024 028 000	8,06
2001	59 157 391	20,33%	2 192 000 000	8,30
2002	71 185 178	21,05%	2 269 743 560	3,55
2003	86 172 077	18,38%	2 625 791 930	15,69
2004	102 010 273	37,96%	3 481 345 110	32,58
2005	140 736 965	9,12%	4 284 408 710	23,06
2006	153 576 543	9,12%	5 276 836 770	23,16
2007	177 768 204	15,75%	6 361 711 340	20,56
2008	206 077 249	15,92%	7 545 706 500	18,61
2009	298 788 142	44,99%	6 155 412 290	-18,42
2010	355 204 597	12,22%	7 646 076 000	24,22

( \* ) No incluye el periodo 1995-1998 por no disponibilidad de datos sobre montos restituidos

Fuente: <http://www.sunat.gob.pe>

Si se aplica un análisis de correlación para el periodo 1999-2010 entre las variables de montos restituidos por drawback y montos de exportación no tradicional se halla un coeficiente de correlación de 0,91 con lo cual se puede afirmar que existe un alta correlación directa y positiva entre las variables, por lo cual el crecimiento de los montos restituidos por drawback se relaciona en gran medida con el aumento en el monto de las exportaciones no tradicionales. Nominalmente, entre los años 1999 y 2010, los montos restituidos crecieron en 600,03% mientras que para el mismo periodo y también en términos nominales, las exportaciones no tradicionales se incrementaron en 308,21%, lo cual implica que los exportadores se han acogido de forma más intensiva al régimen.

El año 2009 muestra la única contracción (-18,42%) en el periodo 1999-2010 debido a la crisis internacional que generó un escenario y expectativas no deseadas como señala Duarte (2010:30).

La contracción de las tasas de crecimiento del comercio mundial es una consecuencia de la crisis. La situación es tan grave que la Organización Mundial del Comercio (OMC) pronostica que los volúmenes comercializados se reducirán 10% en el 2010. En su informe anual a los miembros de la OMC Pascal Lamy, director general de la entidad, ha pedido que ejerzan una mayor vigilancia sobre las políticas proteccionistas, medidas restrictivas como el antidumping y las estrategias de estímulo y rescate aplicadas para enfrentar la crisis.

El drawback aumenta en términos netos el ingreso de las empresas exportadoras que se

acogen al régimen porque el importe devuelto supera el arancel efectivamente pagado y esto en la práctica significa un subsidio. Esta constatación es recogida por Medrano (2002: 8) cuando afirma: «Obsérvese que el monto de la restitución no guarda relación con el importe de los derechos arancelarios efectivamente pagados con motivo de la importación de materias primas, insumos, etc.». El mismo Medrano (2002: 9) continúa diciendo: Como quiera que esta asimetría no es fruto del azar y de ella tiene que ser consciente el legislador, nosotros consideramos que el ordenamiento ha querido otorgar incentivo a las empresas exportadoras, por razones de política de comercio exterior. Es evidente que se trata de un mecanismo para alentar la exportación y, dentro de los diversos procedimientos que existen para ello, se ha recurrido a la entrega de una suma calculada en función del valor de la exportación, sin tener en cuenta los derechos arancelarios pagados.

En ese mismo sentido Cavero (2008: 12) «En el 2007 cuando el gremio exportador reclamó al gobierno hacer algo para compensar la caída del dólar frente al sol, el MEF les recordó que el drawback se había convertido en un subsidio».

Por otro lado, el gremio de exportadores ADEX (2009: 11) sostiene «El drawback no es un subsidio ciego; es un reintegro otorgado sobre una exportación realizada. Esto significa que el exportador tiene que hacer el esfuerzo de concretar una venta para acceder al beneficio». Esto implica que exportar no es una tarea fácil y requiere un proceso de aprendizaje e inversión para cumplir con normas de calidad, precios competitivos, tiempos de entrega y capacidad de oferta que demandan los compradores internacionales.

En esta situación, el drawback es un subsidio que implica un desafío tanto para los diseñadores de políticas que deben eliminar las distorsiones del mercado como para los empresarios que deben administrar empresas internacionalmente competitivas aprovechando las oportunidades concedidas por el Estado. Todo ello en el entendido que a largo plazo el drawback no debería tener un subsidio asociado.

#### **2.2.1.9. Exoneración y devolución de impuestos internos directos**

Por impuestos directos se entienden los impuestos sobre los salarios, beneficios, intereses, rentas, cánones o regalías y todas las demás formas de ingresos y los impuestos sobre la propiedad.

Examinando el Impuesto a la Renta, que es un impuesto vigente en todos los países de la ALADI,

se puede advertir que las legislaciones tributarias de Argentina, Brasil, Colombia, Paraguay, Uruguay y Venezuela admiten, en la determinación de la renta neta, la deducción en cantidades normales o razonables, de los gastos realizados por los exportadores en el exterior en cuanto sean necesarios para la obtención de la renta gravada.

Por su parte, en Brasil está prevista la exención de ciertas contribuciones para la seguridad social que gravan los ingresos de las empresas, cuando dichos ingresos provengan de las exportaciones directas o indirectas de mercancías.

## **ARGENTINA**

Impuesto a las Ganancias

Exención:

Están exentas las sumas percibidas por los exportadores por concepto de reintegros y reembolsos.

Deducción:

Se admite deducción de gastos de transporte y seguros hasta el lugar de destino, comisión y gastos de venta y los gastos incurridos en el país.

## **BRASIL**

Impuesto a la Renta

Exención:

En la fuente: se reduce a 0% la alícuota del impuesto

En la fuente para algunos hechos generadores del impuesto relativos a las exportaciones: pago de comisiones al exterior, gastos de promoción, arrendamiento mercantil de bienes de capital, intereses y comisiones sobre créditos obtenidos en el exterior.

Programa de Integración Social (PIS) y Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PASEP)

Exención:

Las ventas por concepto de exportaciones están exentas de estas contribuciones.

Contribución Social para el Financiamiento de la Seguridad Social (COFIN/SExención).

Los ingresos por la exportación de mercaderías están exentos de esta contribución social.

### **PARAGUAY**

Impuesto a la Renta

Deducción: Se permite la deducción de los gastos y erogaciones realizados en el exterior en cuanto sean necesarios para la obtención de las rentas gravadas provenientes de las exportaciones.

### **URUGUAY**

Impuesto a las Rentas de Industria y Comercio (IRIC)

En el marco de la Ley de Promoción y Protección de Inversiones N° 16906, los contribuyentes que realicen actividades industriales o agropecuarias y cuyos proyectos de inversión hayan sido declarados promovidos por el Poder Ejecutivo, podrán optar, a los efectos de la liquidación del IRIC, por el régimen de amortización acelerada.

Dicho régimen será aplicable a los bienes muebles destinados al ciclo productivo y a los equipos para el procesamiento electrónico de datos, incorporados entre el 01/10/98 y el 31/12/2000.

El plazo de amortización será de dos o tres años a opción del contribuyente.

#### *Impuesto al Patrimonio*

Exención:

En el marco de la citada Ley de Promoción de Inversiones, los bienes del activo fijo que se incorporen para llevar a cabo la actividad del proyecto de inversión se podrán computar como activos exentos a los efectos de la liquidación del Impuesto al Patrimonio. El beneficio fiscal regirá a partir del ejercicio de incorporación de los referidos bienes inclusive y por el lapso que se determine en el decreto que declare promovido al respectivo proyecto de inversión. A los efectos del cómputo de los pasivos, los citados bienes serán considerados activos gravados.

Por la vía reglamentaria se ha determinado que los bienes muebles destinados directamente al ciclo productivo, son las maquinas e instalaciones industriales, maquinarias agrícolas y vehículos utilitarios. La exoneración también alcanza a los equipos para el procesamiento electrónico de datos (se excluye el software).

#### **BOLIVIA**

No se aplica.

### 2.2.1.10. Aplicación de drawback en la región Tacna

En referencia a las notas de crédito emitidas en esta jurisdicción por concepto de drawback, la evolución fue la siguiente:

Tabla 2

Monto de notas de crédito emitidas por drawback 2010 al 2013

MES	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
Enero	105 544,77	11 100,00	250 364,40	126 279,59
Febrero	46 056,18	167 803,41	22 869,50	121 398,00
Marzo	507 775,69	531 641,90	101 632,53	486 526,45
Abril	131 902,49	136 148,51	220 552,17	224 342,22
Mayo	300 788,53	159 398,65	253 027,74	235 560,20
Junio	1 156 012,46	519 410,89	479 748,96	24 699,13
Julio	84 271,68	110 293,51	86 319,81	308 286,65
Agosto	141 295,21	82 753,49	304 393,38	401 008,48
Setiembre	217 943,19	554 069,30	291 223,16	198 288,69
Octubre	154 353,46	188 064,01	226 464,23	352 467,73
Noviembre	297 667,84	250 453,75	26 325,75	123 111,14
Diciembre	1 056 238,26	265 189,67	359 817,76	522 713,18
<b>TOTALES</b>	<b>4 199 849,76</b>	<b>2 976 327,09</b>	<b>2 622 739,39</b>	<b>3 124 681,46</b>

Fuente: elaboración propia

Tabla 3

Solicitudes de drawback recepcionadas

TRIMESTRE	DETALLE	AÑO			
		2009	2010	2011	2012
I	CANTIDAD	18	21	21	12
	VALOR FOB	3 368 380,88	2 897 762,02	5 130 662,67	27 902 894,96
II	CANTIDAD	27	45	36	32
	VALOR FOB	4 102 987,76	6 747 557,35	5 886 418,08	7 125 519,60
III	CANTIDAD	25	20	29	32
	VALOR FOB	3 760 419,76	2 436 767,70	5 349 139,00	5 168 496,80
IV	CANTIDAD	34	40	34	37
	VALOR FOB	4 946 407,76	8 265 709,96	5 193 044,67	4 758 378,05
<b>TOTAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>104</b>	<b>126</b>	<b>120</b>	<b>113</b>
	<b>VALOR FOB</b>	<b>16 178 196,16</b>	<b>20 347 797,03</b>	<b>21 559 264,42</b>	<b>44 955 289,41</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4

Monto de drawback generado

TRIMESTRE	DETALLE	AÑO			
		2009	2010	2011	2012
I	CANTIDAD	18	21	21	12
	VALOR FOB	232 014,19	231 820,97	217 301,23	139 544,75
II	CANTIDAD	27	45	36	32
	VALOR FOB	328 238,97	488 966,19	276 339,48	340 309,41
III	CANTIDAD	25	20	29	32
	VALOR FOB	294 597,20	148 771,00	267 456,97	255 910,38
IV	CANTIDAD	34	40	34	37
	VALOR FOB	388 433,29	537 271,19	208 494,55	237 918,90
<b>TOTAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>104</b>	<b>126</b>	<b>120</b>	<b>113</b>
	<b>VALOR FOB</b>	<b>1 243 283,65</b>	<b>1 406 829,35</b>	<b>969 592,23</b>	<b>973 683,44</b>

Fuente: Elaboración propia

## **2.2.2. LAS EXPORTACIONES**

### **2.2.2.1. Las exportaciones en Perú**

#### **Políticas económicas a la exportación en el Perú desde 1960**

Perú, en su primera etapa republicana se caracterizó por tener una economía de tipo liberal (Rojas, 1996) en base a la influencia de una élite exportadora poderosa en la vida económica del país hasta bien avanzada la década de 1960; también, la economía peruana se caracterizó, en dicha época, por la falta de preparación del Estado para aplicar políticas proteccionistas y de industrialización, y por las malas experiencias intervencionistas de la década de 1920 y del periodo 1945 – 1948. (Rojas, 1996).

Sin embargo, a partir de la década de los 60, a diferencia del periodo anterior, se pueden observar algunas modificaciones menores a la

legislación aduanera vigente por décadas, (Rojas, 1996) como por ejemplo: un impuesto del 5% por timbres que afectaba a la exportación de algodón fue derogado en 1969, en 1970 los impuestos a la exportación de lana de llama y alpaca fueron reducidos en un 80% por dos años, y los impuestos a las exportaciones de azúcar y café fueron también simplificados y reducidos. De esta manera, puede observarse una tendencia hacia menores impuestos para la exportación a partir de los años 60, en tanto que hacia 1973 los ingresos fiscales por estos impuestos casi carecían de importancia

Fue en esta época también que los subsidios a las exportaciones fueron introducidos por primera vez, durante el primer gobierno del presidente Belaunde, el mismo que aprobó una serie de medidas importantes buscando promover las exportaciones no tradicionales en julio de 1968, introduciendo una serie de concesiones e

incentivos tributarios por 15 años. Sin embargo, estas medidas se aplicaron sólo al año siguiente por decreto del nuevo gobierno militar que las reglamentó.

En efecto, fue mediante decreto del gobierno militar del general Velasco que se creó el instrumento más importante de incentivo a las exportaciones en la historia del Perú: el Certificado de Reintegro Tributario a las exportaciones o CERTEX, que equivalía en su nivel general al 15% del valor FOB exportado. Y mediante el denominado sistema B, los exportadores podían solicitar una mayor tasa de subsidio para sus productos en razón de características especiales; por ejemplo, en relación al uso de recursos domésticos, por los impuestos pagados, mercados de destino, etc.

El sistema B se hizo efectivo en 1972, y el CERTEX y otros incentivos, fue extendido para la artesanía y producción agrícola, observándose

que en 1974 el 81% de las exportaciones no tradicionales reciben un subsidio promedio de 19% y representaban un 10% del total exportado. En 1976 se aprobaron nuevas medidas que incrementaron los incentivos dados a las exportaciones no tradicionales y se introdujo un aumento general de 5 puntos en la tasa de CERTEX, estableciéndose una ley que integraba las regulaciones existentes sobre la promoción de exportaciones no tradicionales.

En ese sentido, se otorgaban incentivos por un periodo de 10 años, entre los que se incluía una tasa máxima de CERTEX de 40%, con un 10% adicional para empresas descentralizadas, un 2% extra para productos nuevos (hasta por dos años después de empezar a ser exportados). De esta manera se elevó la máxima tasa posible de subsidio de 35% a 62%; pero como este incremento buscaba compensar a los exportadores por años de tipo de cambio fijo, sólo

un mes más tarde la tasa básica máxima fue reducida de 40% a 30%, el mismo día en el que el sol fue devaluado en un 44% en junio de 1976. En la década de 1980, los impuestos a la exportación de productos específicos dejaron de ser importantes, mientras que los impuestos a las exportaciones tradicionales en general, ganaron mucha más importancia hasta 1980, cuando se produce una reversión en las condiciones que habían favorecido el crecimiento de esta clase de exportaciones (altos precios de las materias primas en los mercados internacionales y un alto tipo de cambio real).

Las exportaciones peruanas empezaron a caer hacia 1981, por lo que el gobierno del Presidente Belaunde, en febrero de 1981 decidió eliminar el impuesto a las exportaciones para aquellos productos que todavía estaban afectados por éste, es así que se aprobó el decreto que lo remplazaba, en el caso de las exportaciones de minerales y petróleo, aplicando otros dos

impuestos que también afectarían sus ventas internas. El primero era un impuesto temporal que iría declinando hasta desaparecer en julio de 1983 y que podía ser considerado como gasto deducible para efectos del Impuesto a la Renta.

El segundo era un impuesto adicional de 5% que podía ser deducido del Impuesto a la Renta o cualquier otro impuesto que pagara el exportador, quien recibiría un crédito transferible a otros contribuyentes. Este segundo impuesto sin embargo, se suspendería si el exportador mostraba utilidades netas de impuestos menores al 2.5% en sus ventas de tres meses consecutivos. Este impuesto se fue reduciendo sucesivamente hasta llegar a cero en diciembre de 1983. Cabe señalar que, en lo referente a los incentivos a las exportaciones, además del CERTEX como instrumento principal del esquema de promoción de exportación no tradicionales, se establecieron otros instrumentos, como el Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX) y el Fondo

de Exportaciones no Tradicionales (FENT), introducidos en 1972 para brindar apoyo financiero a los exportadores tradicionales.

Respecto a la evolución del CERTEX, podemos señalar que en enero de 1981, el gobierno redujo las tasas básicas del CERTEX a 15%, 20% y 22%. El propósito principal de esta decisión parece haber sido el de simplificar la legislación. No obstante, en diciembre de 1983, los ingresos del CERTEX fueron exonerados del Impuesto a la Renta y al año siguiente fue aprobada una nueva ley de exportaciones no tradicionales.

Sin embargo, desde 1982, los derechos compensatorios impuestos por las autoridades norteamericanas al amparo del Acuerdo de Subsidios del GATT, habían forzado a la industria textil peruana a renunciar no sólo al CERTEX, sino también a los beneficios del FENT y del SECREX para sus exportaciones al mercado

norteamericano. Esto, en el largo plazo, determinó la derogación del CERTEX en 1990.

Por otro lado, se suspendió el uso del FETN porque los exportadores utilizaban los préstamos obtenidos en esta línea de crédito para comprar dólares en el mercado paralelo y ganar con el tipo de cambio preferencia, de tal manera que el monto prestado, en dólares, se había duplicado entre diciembre de 1988 y diciembre de 1989.

Posteriormente, a partir de la década de los 90, en el ámbito del sector externo, los objetivos del gobierno fueron la eliminación de los controles cambiarios, la unificación y flotación del tipo de cambio y la liberalización del comercio exterior, a través de una fuerte reducción de tarifas arancelarias y la eliminación de todos los impuestos a las exportaciones y las restricciones cuantitativas, así como la renegociación de la deuda externa con los diversos acreedores –

organismos multilaterales, la banca privada y el club de Paris-para reinsertar al país en la economía global.

En este sentido, a fines de la década del 90, el promedio arancelario era de 66%, con una desviación estándar de 25% y un rango que iba de 0% a 110%, siendo el intervalo de 40% a 50% el que concentraba la mayor cantidad de partidas; lo que equivale al 22% del total.

Los cambios introducidos posteriormente por el gobierno de Fujimori fueron radicales, y para diciembre de 1993 el promedio arancelario era de 16% con una desviación estándar de 3%, y un 87% de las partidas pagando una tarifa de 15%.

Este gobierno redujo el número de tasas arancelarias a solamente tres: 15%, 25% y 50%. Básicamente, la tasa de 15% se aplicaría a la mayor parte de los insumos, la de 25% a los bienes de capital y la de 50% a los bienes de consumo, reemplazando además la sobretasa

arancelaria general de 19% por una provisional de 10%, reduciendo con esta sola medida el promedio arancelario a la mitad.

Cabe apuntar que a partir de este momento el arancel empezó a jugar un rol importante como instrumento de la política comercial del país.

Antes de su eliminación, se estableció para el CERTEX una tasa única de 10%, en el caso del CERTEX básico, limitando el pago del CERTEX adicional por un tope de 20% al subsidio total.

Finalmente, en 1990 el gobierno eliminó definitivamente el CERTEX. Sin embargo, posteriormente en reemplazo del CERTEX se introdujo el drawback, y se dispuso asimismo, que los impuestos a ser devueltos en las exportaciones serían el Impuesto General a las Ventas (IGV), y el Fondo Nacional de Vivienda (FONAVI).

#### **2.2.2.2. Aparición del drawback como mecanismo de promoción de exportaciones en Perú**

El drawback como régimen aduanero fue introducido en la Ley General de Aduanas aprobada mediante decreto legislativo N° 722; sin embargo, la reglamentación que permitiría su aplicación fue recién aprobada en el año 1995, mediante decreto supremo N° 104-95-EF. Cabe repetir que la derogación del CERTEX, del SECREX y del FENT fue porque desde comienzos de la década de 1980, el gobierno norteamericano, principal destino de nuestras exportaciones, había decidido aplicar derechos compensatorios a las exportaciones beneficiadas por dichos instrumentos.

Asimismo, se introdujeron, mediante el decreto legislativo N° 722, los regímenes aduaneros de admisión temporal y de reposición de mercancía

en franquicia, tal como los conocemos actualmente.

Cabe señalar que si bien la admisión temporal ya existía, prácticamente no era utilizada debido a las dificultades burocráticas que implicaba, tales como autorizaciones previas del Ministerio de Industrias y de Aduanas. Ambas entidades podían dilatar los trámites con observaciones formales y hasta denegar la solicitud, siempre con el riesgo de ser objeto de sanciones, debido a omisiones o errores de carácter formal, y porque el diseño legal de estos regímenes era demasiado restrictivo.

En este sentido, el Estado a fin de mejorar la realidad de nuestras exportaciones, ha empleado o emplea diversos mecanismos tales como el CERTEX, EL FENT, el SECREX, el régimen de la admisión temporal, el de reposición de mercancías en franquicia y el drawback; sin embargo, se puede observar la falta de una política integral de promoción de exportaciones.

La exportación tiende a reactivar al sector industrial existente en la medida en que hay una capacidad instalada ociosa que no se utiliza al máximo. Esto repercute directamente en la generación de empleo, esto es, da ocupación a la mano de obra sin trabajo y permite exportar el valor agregado de ese esfuerzo humano.

Como señalamos anteriormente, la política de promoción de las exportaciones en nuestro país se inicia, en forma efectiva, a mediados de 1969; vale decir, más tarde que en otros países de América Latina, como Argentina, Brasil y Colombia, que lo hacen a principios de la década de los años 60 y, más tarde aún, que en otros países recientemente en desarrollo como Corea, Israel y Taiwán, que adoptan políticas de promoción de exportaciones en los años 50.

El drawback, junto a la admisión temporal y a la reposición de mercancía en franquicia, impulsan la exportación de bienes cuyo proceso productivo se realiza en el país; por esta razón algunas legislaciones como la peruana, los denominan regímenes de perfeccionamiento activo, porque implican una operación que incluye ingreso vía importación de insumos para la obtención mediante la fuerza laboral del país de un producto que finalmente va a ser exportado para consumirlo en el exterior. Otras, generalizan su denominación como regímenes económicos por la incidencia directa que sobre dicho aspecto tienen estos regímenes aduaneros.

El drawback, en principio, debería ser un procedimiento de devolución de impuestos indirectos, en este sentido, su ejercicio es generalmente de competencia de la administración tributaria o aduanera, por ser de su competencia la recaudación de los tributos que

devuelve. En el caso peruano, ha sido una opción del legislador que el drawback esté referido exclusivamente a los derechos arancelarios, porque si consideramos una definición extensiva, drawback sería también, lo devuelto por concepto de otros tributos, tales como el IGV como producto de la exportación de bienes (cuya devolución es dispuesta por la SUNAT a favor de los exportadores, a través del procedimiento del saldo a favor del exportador).

En este sentido, el drawback buscaría evitar la “exportación de aranceles” en la medida que impide que se cargue en el precio del producto exportado (producto compensador) los aranceles que gravaron la importación de los insumos, partes o piezas utilizados en la elaboración de dicho producto.

Por lo tanto, responde a una razón de justicia tributaria, ya que se busca evitar la doble

tributación que se podría dar en el caso de los impuestos al consumo i) porque si no se devuelve el IGV o los aranceles que gravaron la mercancía en el Perú, se les gravaría doblemente cuando también se les apliquen estos tributos en el país de destino, y ii) porque en el caso de la mercancía que se exporta, por definición hablamos de bienes que van a ser consumidos en el país de destino y no en origen. (Informe institucional del gobierno regional de Tacna, 2012).

Relacionado con el tema de la competitividad de la oferta exportable nacional, la doble imposición además tiene como efecto la disminución en la demanda del producto, debido al incremento de su precio por los tributos que la hayan gravado tanto en el país de origen como en el país de destino. Esto, sin duda alguna, ocasiona un perjuicio en la oferta exportable nacional. (Informe institucional del gobierno regional de Tacna, 2012).

Cabe preliminarmente señalar que en cuanto la devolución represente lo efectivamente pagado por los insumos incorporados, dicho mecanismo es internacionalmente aceptado y no es considerado un subsidio o subvención a las exportaciones; cosa que sucede cuando dicho monto excede lo pagado en la importación de insumos o materias primas. En este caso, la OMC en su Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias prohíbe la devolución de cargas a la importación en la medida que exceda los gravámenes pagados por los insumos importados para la producción del bien exportado.

Sin embargo, en Perú, como sucede en otros, una es la definición de drawback que muestra la Ley General de Aduanas que la define como el régimen aduanero de perfeccionamiento que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que hayan gravado la importación de las mercancías contenidas en

los bienes exportados o consumidas en su producción; y otra es la definición que el reglamento simplificado de drawback, aprobado mediante decreto supremo N° 104-95-EF, señala, dado que este regula la entrega de un porcentaje equivalente al 5% del valor FOB del producto exportado, el cual puede, en principio, constituir un monto menor o mayor de los derechos efectivamente pagados en la importación de insumos o materias primas incorporados en él. (Informe Institucional del Gobierno Regional de Tacna, 2012).

Entonces, podemos, preliminarmente, afirmar que en el primer caso nos encontraríamos frente a una devolución de tributos, y en el segundo, frente a una subvención o subsidio estatal.

- **Evolución de las Exportaciones en Perú – diciembre 2012** (Fecha de corte: 26 de julio de 2013)

En diciembre 2012, las exportaciones alcanzaron los US\$ 3 997 millones, monto que representó una caída de 12% con respecto a similar mes del 2011. Este resultado está asociado, principalmente, al descenso en 16% de las exportaciones tradicionales (US\$ 2 944 millones). Por otro lado, se observó un aumento de 4% en las exportaciones no tradicionales (US\$ 1 053 millones).

En el periodo enero-diciembre 2012 las exportaciones llegaron a US\$ 46 200 millones, monto que significó una contracción de 0,3% respecto al registrado en el periodo enero-diciembre 2011. Este resultado se explica por la caída en 3% de las exportaciones tradicionales (US\$ 34 998 millones). Sin embargo, las exportaciones no tradicionales (US\$ 11 202 millones) tuvieron un desempeño favorable, aumentando en 10% con respecto al año 2011.

### **2.2.2.3. Exportaciones por Mercados de Destino**

Diciembre 2012

En diciembre 2012, los principales destinos de nuestras exportaciones fueron China (US\$ 819 millones), Estados Unidos (US\$ 551 millones), Suiza (US\$ 385 millones), Japón (US\$ 302 millones) y Canadá (US\$ 244 millones). (Informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2012).

Las exportaciones a Norteamérica (21% del total) registraron una caída de 15%, debido a menores envíos a Canadá (-36%) y Estados Unidos (-6%). De otro lado, las exportaciones a México mostraron un incremento de 82%.

Las exportaciones a países de Sudamérica (15% del total) cayeron en 4,6%, debido a la contracción de envíos a Venezuela (-38%), Argentina (-36%), Paraguay (-29%), Chile (-23%), Uruguay (-15%) y Colombia (-1,5%), que

contrarrestó el aumento de las exportaciones a Brasil (+42%), Ecuador (+24%) y Bolivia (+9%).

Las exportaciones a Centroamérica y el Caribe (2% del total) presentaron una contracción de 52%; debido, principalmente, a menores envíos a las Islas Vírgenes de los Estados Unidos (-100%), Panamá (-56%), Haití (-47%), Costa Rica (-20%), Guatemala (-2,7%) y República Dominicana (-1,3%). (Informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2012).

Las exportaciones a Europa (27% del total) disminuyeron en 27%, lo que se asocia a la reducción de nuestros envíos a Italia (-42%), Suiza (-38%), Países Bajos (-37%) y Alemania (-24%). De otro lado, nuestros envíos a España aumentaron en 29%. (Informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2012).

Finalmente, nuestras exportaciones a Asia (34% del total) registraron un incremento de 16%;

explicado, principalmente, por el aumento de envíos a la India (+461%), Japón (+46%), Taipei Chino (+22%) y China (+21%). No obstante, las exportaciones hacia Corea del Sur disminuyeron en 29%.

Enero - Diciembre 2012

En enero-diciembre 2012, los principales destinos de nuestras exportaciones fueron China (US\$ 7 851 millones), Estados Unidos (US\$ 6 236 millones), Suiza (US\$ 5 074 millones), Canadá (US\$ 3 449 millones) y Japón (US\$ 2 572 millones).

Los envíos a Norteamérica (22% del total) registraron una caída de 6%, debido a menores envíos a Canadá (-19%) y México (-8%). De otro lado, las exportaciones hacia Estados Unidos se incrementaron en 3,5%. (Informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2012).

Las exportaciones a países de Sudamérica (16% del total) se incrementaron en 9%, debido a mayores envíos a Venezuela (+31%), Bolivia (+22%), Brasil (+11%), Ecuador (+11%), Paraguay (+8%) y Chile (+4,2%). De otro lado, en Centroamérica y el Caribe (3% del total) los envíos registraron un aumento de 24%, destacando el crecimiento de las exportaciones hacia Panamá (+49%), Islas Vírgenes de los Estados Unidos (+45%), Haití (+9%), Guatemala (+9%) y República Dominicana (+0,6%).

Las exportaciones a Europa (29% del total) cayeron en 10%; debido, principalmente, a menores envíos a Países Bajos (-30%), Italia (-21%), Suiza (-15%) y Alemania (-2,7%). De otro lado, las exportaciones hacia España se incrementaron en 9%. Por otro lado, nuestras exportaciones a Asia (29% del total) registraron un incremento de 10%; explicado, principalmente, por el crecimiento de las exportaciones hacia los

mercados de India (+56%), Japón (+18%) y China (+13%). (Informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2012).

#### **2.2.2.4. Las exportaciones en la región Tacna**

##### **Características generales de la región**

###### **a) Aspectos geográficos**

La región Tacna, se encuentra situada en el sur del Perú, a 1,293 km de Lima, comprendido entre las coordenadas 16°58'00", 18°21'34.8" latitud Sur y 60°28'00" y los 71°00' 02" longitud Oeste.

La región Tacna limita por el Noroeste, con la región Moquegua, por el Noreste, con la región Puno, por el Este con la República de Bolivia, por el Oeste con el Océano Pacífico (Mar de Grau).

Está ubicada en la cabecera del segundo desierto más grande del mundo (Atacama) cuya característica esencial es la hiperaridez, que resulta siendo una limitación grave en recursos hídricos para uso agropecuario y consumo humano.

La capital de la región es la ciudad de Tacna, la misma que se ubica a 54 km de la frontera con Chile y a 386 km de La Paz (Bolivia), a una altitud de 562 m.s.n.m.

#### **b) División política**

La región Tacna, políticamente está conformada por 4 provincias (Tacna, Jorge Basadre G, Tarata y Candarave) y 27 distritos.

La región Tacna tiene una superficie de 16 075,89 km<sup>2</sup> que incluye 0.16 km<sup>2</sup> de superficie correspondiente al islote Ite ubicado frente al distrito del mismo nombre en la provincia de Jorge Basadre. La superficie de la región

constituye el 1,25% del territorio nacional, en el que vive el 1,2% de la población del país (288,781 hab.).

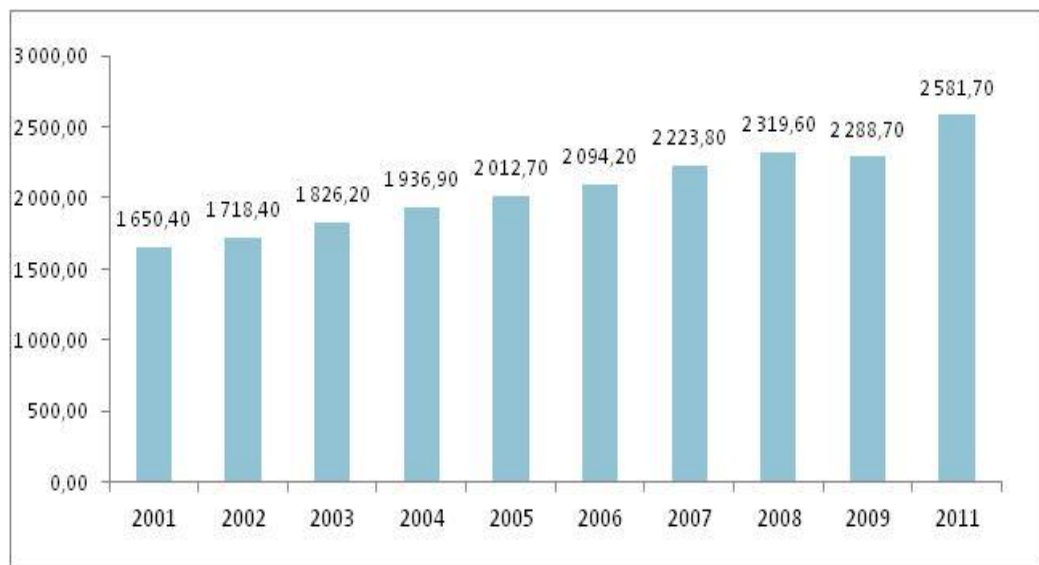


Figura 1 Evolución del producto bruto departamental 2001-2011

Fuente: INEI – Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

Según la figura 1, las principales actividades económicas que aportaron al Producto Bruto Interno (PBI a precios constantes) de Tacna el 2011 fueron: Otros servicios con 24,90% donde se incluyó, también, a restaurantes y hoteles; comercio con 15,60%. Otros sectores de

importancia en contribución al PBI son la minería (11,82%), transportes y comunicaciones (14,44%), manufactura (9,52%), agricultura (8,34%), construcción (7,80%) y servicios gubernamentales (7,58%).

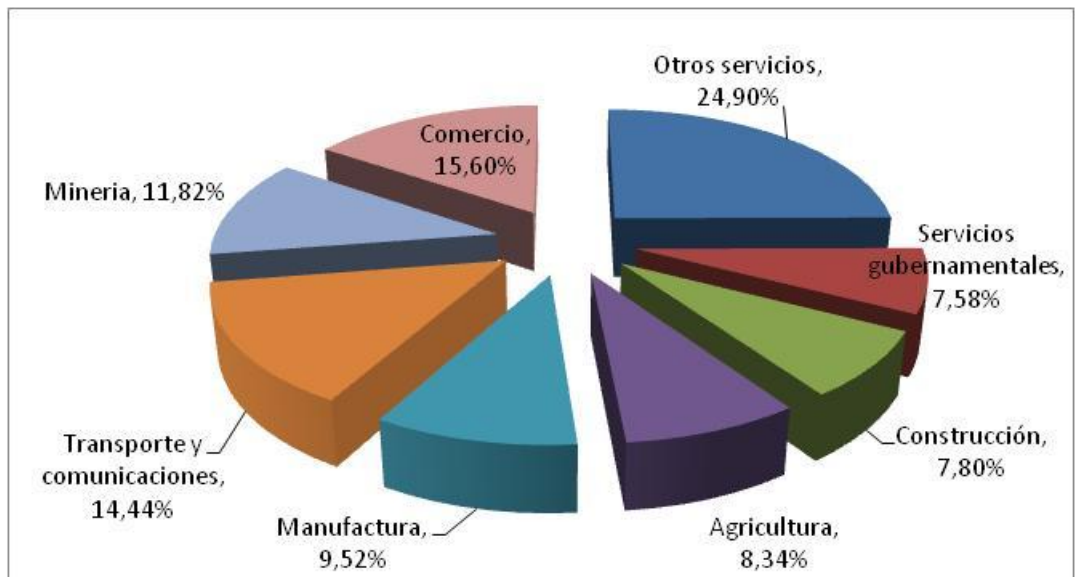


Figura 2, PBI por sectores

Fuente: INEI – Encuesta nacional de hogares 2011

### c) Sectores productivos

#### Sector agropecuario

La superficie para uso agropecuario es de 237 524 hectáreas, correspondiendo a pastos naturales el 52,4%; a producción forestal 1,7%

y a producción agrícola el 45,9%. De las 108 830 hectáreas de tierras agrícolas, solo el 28% se encuentran cultivadas. Los cultivos permanentes y semipermanentes representan el 62% de dicha superficie cultivada, sobresaliendo la alfalfa, olivo, orégano, vid y tuna.

La base productiva agrícola, donde se encuentran los principales productos de exportación no tradicional de Tacna se concentra en pocos productos. La producción 2008/2011 de los diez principales productos ha sido la siguiente:

Tabla 5  
Producción de principales productos agrícola (TM)

PRODUCTOS	2008	2009	2010	2011
Ají	11 263	13 202	11 333	8 143
Ajo	552	342	213	487
Cebolla	27 151	21 689	29 574	22 809
Aceituna	73 602	4 619	44 670	54 748
Orégano	5 223	5 674	5 534	5 508
Papa	9 934	8 361	8 036	6 504
Pimiento Páprika	1 286	1 089	1 015	953
Tomate	4 287	3 958	3 169	4 971
Uva	5 237	5 914	5 952	6 591
Zapallo	2 394	2 575	2 123	3 567

Fuente: Dirección Regional de Agricultura – Tacna

### Producción pesquera

Los productos hidrobiológicos de mayor importancia son el perico, jurel, caballa, diamante, tiburón, liza, lorna, pejerrey, choros, jaivas, tolina y pulpo. En promedio, el 80% se destina al consumo interno en estado fresco/refrigerado.

Tabla 6

Desembarque de productos hidrobiológicos (TM)

TIPO	2007	2008	2009	2010	2011
FRESCO	5 617,30	5 749,80	6 041,80	3 196,30	5 349,66
- Pescado	4 916,50	5 443,20	5 537,00	2 230,90	2 633,03
- Mariscos	700,80	306,50	504,77	965,35	2 715,21
CONGELADO	549,00	---	138,00	---	---
ENLATADO	---	---	---	---	---
CURADO	---	2,00	3,90	4,30	27,58
<b>TOTAL(TM)</b>	<b>6 166,60</b>	<b>5 751,80</b>	<b>6 183,70</b>	<b>3 200,60</b>	<b>5 377,24</b>

Fuente: Dirección Regional de Producción Tacna

La transformación o procesamiento de los recursos pesqueros en los rubros: enlatado, congelado y seco-salado (curado), está destinada casi en su totalidad al mercado externo.

Tabla 7

Producción pesquera 2007-2011 (TM)

<b>RUBROS / AÑO</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
Enlatado	1 325,79	204,65
Congelado	5 096,63	6 476,77
Refrigerado	0,86	10,33
Curado	520,55	167,80
<b>TOTAL (TM)</b>	<b>6 943,83</b>	<b>6 859,55</b>

Fuente: Dirección Regional de Producción Tacna

Como se puede apreciar en la tabla 7, el más significativo rubro exportado en toneladas métricas es el congelado, que en el año 2010 consigna 5 096,63 y en el año 2011, 6 476,77, respectivamente. Asimismo, le sigue al rubro congelado, el enlatado que en el año 2010, registra 1 325,79 y en el año 2011, 204,65, respectivamente. Y con relación a la menor cantidad de toneladas exportadas es el rubro de refrigerado, que sólo figura 0,86 en el año 2010 y 10,33 en el año 2012. Cabe resaltar que la producción en un 90% de estos productos es destinada a los mercados de Japón, China, España, EEUU, entre otros.

#### **2.2.2.5. Situación actual de las exportaciones de la región Tacna**

##### **a) Identificación de los productos agroexportables en la región Tacna, periodo 1995 – 2010**

En esta sección, veremos cuáles fueron los productos que tuvieron protagonismo en las exportaciones de los últimos 16 años (desde 1995 hasta 2010). Según la serie histórica sistematizada por la Dirección de Estadística Agraria – Tacna, en base del cual se elaboró la tabla 8 mostrada en el presente; son 20 el número de presentaciones de productos agrícolas exportables, sin embargo estas corresponden solamente a 9 especies agrícolas, debido a que la especie del olivo, deriva para la exportación 4 presentaciones: aceituna deshidratada, aceite de oliva, aceituna en salmuera, y aceituna verde en salmuera.

Para el caso del ají, esta fue exportada también, no diremos presentaciones sino variedades: ají panca, y ají verde amarillo (escabeche); de igual modo para el caso de la especie cebolla también se exportó: cebolla amarilla dulce, cebolla roja y cebolla en vinagre. En el caso de la especie páprika, se exportó en presentaciones de páprika deshidratada y páprika en polvo.

Si tomamos arbitrariamente especies que se han exportado en una proporción mayor al 60% en el citado periodo; se desprende la tabla posterior; en la cual solamente son en número de 8 las especies que tuvieron una frecuencia de exportación sostenida y que cumplen este criterio.

Tabla 8

Frecuencia de las exportaciones por producto agrícola

PRODUCTOS	Frecuencia	Años	Porcentaje
Aceituna deshidratada	1	16	6,25
Ají panca	2	16	12,50
Ají verde amarillo	2	16	12,50
Ajos frescos	11	16	68,75
Cebolla Amarilla dulce	12	16	75,00
Haba grano seco	7	16	43,75
Higos deshidratado	3	16	18,75
Orégano seco	15	16	93,75
Páprika deshidratada	11	16	68,75
Sandía fresca	12	16	75,00
Zapallito italiano	3	16	18,75
Zapallo fresco	12	16	75,00
Aceite oliva	8	16	50,00
Aceituna en salmuera	15	16	93,75
Cebolla en vinagre	1	16	6,25
Páprika en polvo	5	16	31,25
Esteras de carrizo	15	16	93,75
Arveja en vaina	4	16	25,00
Cebolla roja	4	16	25,00
Aceituna verde en salmuera	1	16	6,25

Fuente: Dirección de estadística agraria - Tacna

#### **2.2.2.6. La agroexportación y el PIB sectorial en la región Tacna**

La metodología que permite calcular el PBI sectorial que recomienda el INEI, en este caso para ver cómo ha participado en su contribución al crecimiento económico la agroexportación de los principales cultivos en la región, obedece a la siguiente fórmula:

$$CI + VAB = VBP$$

Donde:

- CI: Consumo Intermedio
- VAB: Valor Agregado Bruto
- VBP: Valor Bruto de la Producción

Entonces lo que se quiere encontrar es el Valor Agregado Bruto que es igual al Producto Bruto Interno, en este caso de lo que genera la agroexportación:

$$VAB = PBI$$

Para lo cual es necesario despejar el VAB de la primera ecuación, quedando de este modo:  $VAB = VBP - CI$

Sin embargo, el precio de exportación captura esta variable, por lo que sus valores representan al PBI con el que participa el cultivo exportable. Y para ver su comportamiento a través del tiempo es necesario calcularlo a precios constantes, para lo cual debe tomarse como referencia los precios de un año base, que permite eliminar los posibles sesgos por causas de inflación u otros factores.

De lo descrito anteriormente se puede concluir que la tasa de crecimiento promedio de cultivos intensivos para la exportación de páprika y cebolla amarilla dulce no han sido sostenibles en el tiempo, dado que han mostrado en el periodo de estudio tasas de crecimiento en el PBI negativas (-18% y -20,37% respectivamente), en cambio los cultivos como sandía, zapallo, olivo y orégano tienen más sostenibilidad en la contribución al PBI mostrando tasas de crecimiento positivas (97%, 61%, 83% y 19,75%), destacando entre ellos la

sandía y el olivo. (Informe institucional del gobierno regional de Tacna, 2012).

Esta falta de sostenibilidad de los cultivos agroexportables, probablemente se deba a la falta de un desarrollo económico organizado, planificado y concertado, entre los gobiernos regionales, locales y la sociedad civil y con el sector privado, tal como lo dijera Yotopoulos y Nugent (1981).

Por otro lado, es necesario indicar que considerando la oferta exportable, se nota que la cebolla amarilla ha exportado la mayor parte de su producción (83%) mientras que los cultivos de sandía y olivo son los que solo una parte menor de su producción fueron exportadas (15% y 22,65%). Esto hace suponer ahondar estudios sobre cuáles son los factores que influyen negativamente en la colocación de la mayor parte en los mercados internacionales. (Informe

institucional del gobierno regional de Tacna, 2012).

Tabla 9

Tasa de crecimiento promedio de PIB de cultivos exportables 1995-2010

Tasa de crecimiento	Páprika	Sandía	Zapallo	Olivo	Orégano	Cebolla amarilla
Variación promedio de las exportaciones crecimiento (%)	-18,00	97,00	61,00	83,00	19,75	-20,37
Variación promedio producción exportada (%)	61,00	15,00	55,00	22,65	44,00	83,00

Fuente: Cálculos en base a datos de la DEA-Tacna

### **Exportaciones de Tacna por partida arancelaria**

Las exportaciones de Tacna superaron los 32 millones de dólares en valor FOB el 2011.

Las aceitunas preparadas o conservadas lideraron las exportaciones el 2011 con US\$

10,5 millones de dólares FOB que representa el 32,5% de las exportaciones regionales que sumadas a las aceitunas conservadas se alcanzó los 15,1 millones, representando el 46% y 91% de las exportaciones nacionales respectivamente.

En relación al orégano se alcanzó los US\$ 7,5 millones que significa el 23,1% de las exportaciones de la región y el 66% de las exportaciones nacionales. Las jibias (*sepia officinalis*, *rossia*), han pasado a ser el cuarto producto de exportación de Tacna con más de 3,6 millones de dólares FOB el 2011. Es importante el crecimiento de las exportaciones de hígados, huevas y lechas congelados tuvo un acumulado de 1 710 447 dólares; y anchoas saladas el acumulado de 696 673,63 dólares que representó el 14,43% y 10,38% de las exportaciones nacionales respectivamente.

Tabla 10

Principales mercados de destino de las exportaciones de Tacna

País	Valor	
	Valor en US\$	Porcentaje (%)
<b>Brasil</b>	14 076 206,88	43,54%
<b>Chile</b>	8 423 831,33	26,06%
<b>España</b>	3 540 411,08	10,95%
<b>Japón</b>	1 963 633,29	6,07%
<b>Italia</b>	1 097 833,60	3,40%
<b>Venezuela</b>	853 991,70	2,64%
<b>Francia</b>	474 110,00	1,47%
<b>Uruguay</b>	449 408,00	1,39%
<b>China</b>	447 210,00	1,38%
<b>Rep. de Korea</b>	397 560,00	1,23%
<b>Colombia</b>	201 468,00	0,62%
<b>Singapur</b>	82 200,00	0,25%
<b>Ecuador</b>	78 815,00	0,24%
<b>Alemania</b>	76 838,40	0,24%
<b>Argentina</b>	64 600,00	0,20%
<b>Bolivia</b>	61 260,92	0,19%
<b>Australia</b>	37 346,40	0,12%
<b>TOTAL</b>	<b>32 326 724,60</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Cámara de comercio, industria

Brasil fue el principal comprador con 14 millones de dólares americanos lo que representa el 43,54% del total de exportaciones de la región Tacna, seguido por Chile con el 26%, España con el 10,95% y Japón con el 6,07%.

Asimismo, en el cuadro se indica que las exportaciones de la Región de Tacna estarían representadas por el 75% a mercados latinos y solo el 25% al mercado europeo y oriente del mercado mundial.

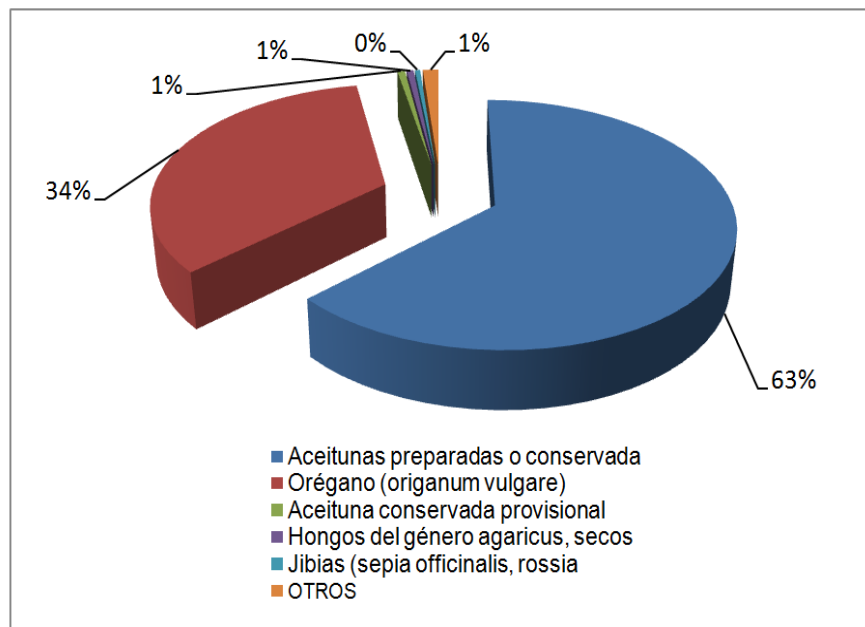


Figura 3 Exportaciones al mercado de Brasil -2011  
Fuente: Ministerio de Agricultura

### Análisis de las exportaciones al mercado chileno

La demanda chilena es variada, el principal producto demandado es la aceituna

conservada “provisionalmente” con 46,30% (cuya estrategia sería la reexportación con valor agregado) y aceitunas preparadas (10,20%), seguido del orégano con 20,57% y bragas de algodón (8,17%). Sin embargo, existe demanda de otros productos agrícolas que han comenzado a ingresar al mercado chileno los últimos años como cebollas, sandías, frijoles, entre otros.

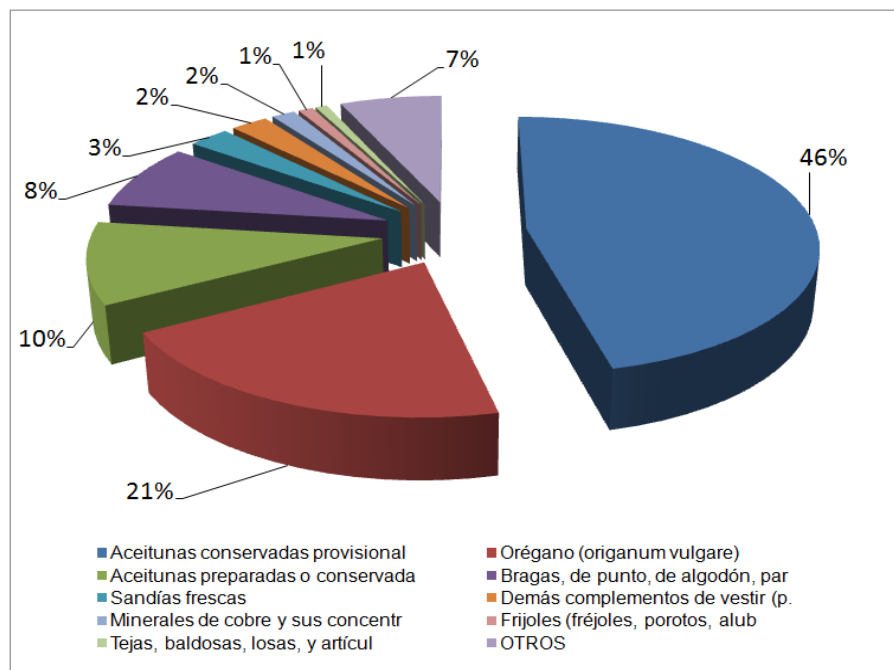


Figura 4: Exportaciones al mercado chileno 2011

Fuente: Ministerio de agricultura

Asimismo, en la cartera de productos exportados a Chile ha comenzado a aparecer una variedad de productos de confecciones tales como shorts, sostenes, suéteres, pantalones, entre otros.

### **Análisis de las exportaciones al mercado de España**

España, es el tercer país más importante de las exportaciones de Tacna, que en el año 2011 adquirió productos por más de 3,5 millones de dólares americanos que representó el 10,95% de las exportaciones de Tacna. Las Jibias con el 53,14% seguido de las anchoas con el 19,51%; pulpos y orégano con 11,94% y 11,23% respectivamente.

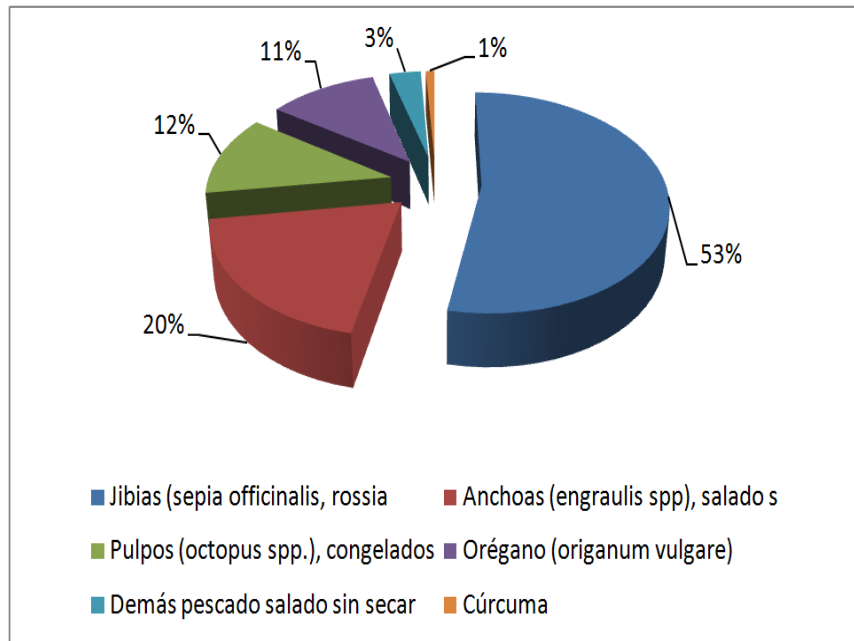


Figura 5: Principales productos exportados a España 2011

Fuente: Ministerio de Agricultura

### **Análisis de las exportaciones a Japón**

Japón se ha convertido en el cuarto mercado más importante de las exportaciones de Tacna con el 6,1% en el 2011, siendo el principal producto exportado las aceitunas preparadas o conservadas y aceituna conservada provisional, ambas suman el 76,5% seguido de orégano con el 19,4%, y hongos del género *agaricus* secos con el 2,81%.

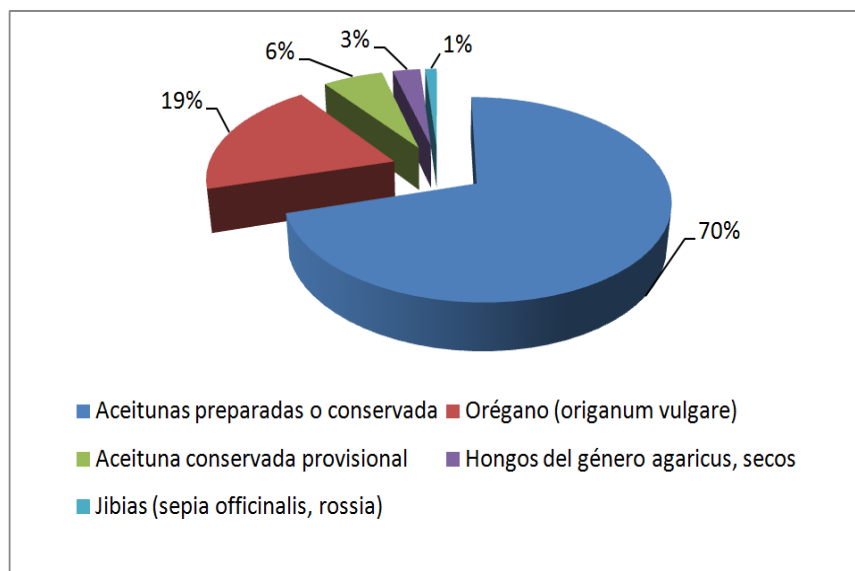


Figura 6: Principales Productos Exportados a Japón – 2011  
Fuente Ministerio de Agricultura

Tabla 11  
Exportaciones por grupo de productos  
(Valor FOB en miles de US\$).

Productos	2012	2013	Var. %
Agropecuarios	2 094	3 902	86,3
Pesqueros	3 947	2 431	-38,4

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Como se puede apreciar en la Tabla 11, con respecto a los productos agropecuarios en el año 2012, en cuanto al valor FOB en miles de

US\$ 2 094 y en el 2013 de US\$ 3 902, que da como resultado una variación positiva porcentual de 86,3%. Asimismo, con respecto a los productos pesqueros en el año 2012, registra US\$ 3 947 y en el año 2013, US\$ 2 431, dando una variación porcentual negativa de -38,4%.

### **2.3. Definición de términos básicos**

#### **Materia prima**

Es toda sustancia, elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluidos 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.

**Productos intermedios**

Aquellos elementos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final en que serán incorporados al producto exportado.

**Pieza**

Aquella unidad previamente manufacturada, cuya ulterior división física produzca su inutilización para la finalidad a que estaba destinada.

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Características del diseño de la investigación**

Para efectos de la contrastación de la hipótesis, se utilizó el diseño:

##### **a) No experimental**

Es no experimental porque no recurre a la manipulación de alguna de las variables en estudio, sino que estas se analizan tal y como suceden en la realidad.

##### **b) Descriptivo**

Es descriptivo porque refiere los atributos de las variables de estudio.

##### **c) Transeccional o transversal**

Responde a los estudios transaccionales en tanto la información recogida corresponde a un solo periodo. (Hernández Sampieri, et. all.,2010).

## **Población y / o muestra de estudio**

### **3.1.1. Población**

La población del presente trabajo de investigación estuvo conformada por los gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, siendo un total de 35.

### **3.1.2. Muestra**

Para el presente estudio no fue necesario obtener muestra, se trabajará con toda la población por ser pequeña.

## **3.2. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

### **3.2.1. Técnicas de recolección de datos**

#### **a) Encuesta**

Las encuestas se realizaron a los gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, con el fin de analizar la relación de la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en la región Tacna.

### **3.2.2. Instrumentos de recolección de datos**

#### **a) Cuestionario**

Se aplicó el cuestionario dirigido a los gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, con el objeto de analizar la relación de la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en región Tacna.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

En este capítulo se presenta el proceso fundamental para efectuar el análisis cuantitativo de la investigación. Se muestra la secuencia de análisis, incluyendo estadísticas descriptivas, análisis paramétricos y no paramétricos. En la mayoría de los resultados de este capítulo se centra en los usos y la interpretación de los métodos estadísticos.

Asimismo, este capítulo tiene como finalidad presentar el proceso que conduce a la demostración de la hipótesis propuesta en la investigación, la misma que es la siguiente:

Existe una relación significativa entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

El nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012, es regular.

## 4.1 Confiabilidad del instrumento

### 4.1.1. Aplicación de coeficiente de Alpha de Crombach

Para determinar la confiabilidad de los instrumentos aplicados, se utilizó el coeficiente de Alpha de Crombach, cuya valoración fluctúa entre 0 y 1. De acuerdo con la escala, se determina que los valores cercanos a 1 implican que el instrumento utilizado es de alta confiabilidad y se aproxima a cero significa que el instrumentos es de baja confiabilidad. En base a la Escala de Likert, se procedió a analizar las respuestas logradas considerando que los valores cercanos a 1 implica que está en desacuerdo con lo afirmado y los valores cercanos a 4 implica que se está de acuerdo con lo afirmado. Utilizando el coeficiente de Alpha de Crombach, cuyo reporte del software SPSS 20 es el siguiente:

ALFA DE CROMBACH: APLICACIÓN DEL DRAWBACK Y EL NIVEL DE EXPORTACIONES EN LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y PESQUEROS DE LA REGIÓN TACNA, PERIODO 2009-2012

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Nº of Items
0,966	14

## 4.2. Análisis de los resultados

Determinar el nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

1. ¿Cómo considera usted la fundamentación jurídica del drawback?

Tabla 12

La fundamentación jurídica del drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	4	11,40	11,40
Poco eficaz	14	40,00	51,40
Eficaz	14	40,00	91,40
Muy eficaz	3	8,60	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

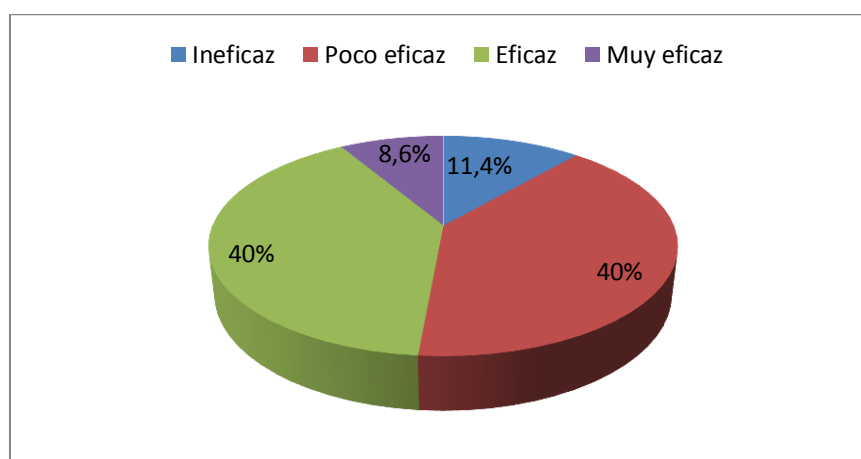


Figura 7 La fundamentación jurídica del Drawback

Fuente: Tabla 12

Como se observa en la Tabla 12, 14 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 40% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la fundamentación jurídica del drawback. Asimismo, 4 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la Región Tacna, que representan el 11,4% del grupo, considera ineficaz la fundamentación jurídica del drawback .

En contraste, 14 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 40% del grupo consideran consistente la fundamentación jurídica del drawback; mientras que solo 3 gerentes de las empresas, que representan el 8,6% del conjunto, juzga que es muy consistente tal situación.

Como se puede apreciar en la Tabla un 40% de los encuestados menciona que la fundamentación jurídica del drawback es poco eficaz, y otro 40% menciona que es eficaz lo que conlleva que debería haber cambios y precisiones en las normas de aplicación del drawback.

2. ¿Cómo considera usted los criterios para acceder al drawback?

Tabla 13

Los criterios para acceder al drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	10	28,60	28,60
Poco eficaz	15	42,90	71,40
Eficaz	9	25,70	97,10
Muy eficaz	1	2,90	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

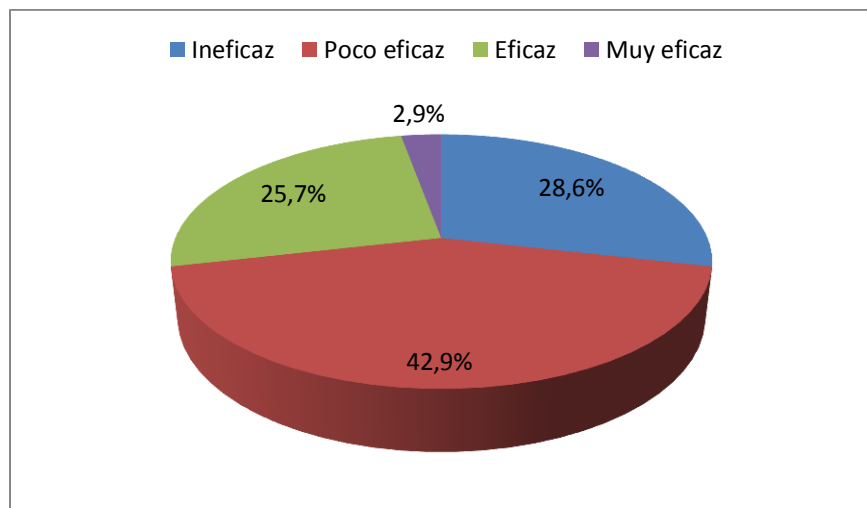


Figura 8. Los criterios para acceder al drawback  
Fuente: Tabla 13

Como se observa en la Tabla 13, 15 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 42,9% de este conjunto, consideran que son poco eficaces los criterios para acceder al drawback. Asimismo, el 28,6% del grupo, consideran ineficaz los criterios para acceder al drawback. Sin embargo, el 25,7% del grupo consideran adecuado los criterios para acceder al drawback; mientras que solo 1 gerente de las empresas, que representan el 2,9% del conjunto, juzga que es muy eficaz tal situación. Al respecto, en regular medida los encuestados asumen que los criterios para acceder al drawback es poco eficaz, debido a que las exportadoras desconocen los beneficios y requisitos del drawback, pues se percibe que no tienen una información especializada.

3. ¿Cómo considera usted la tasa de restitución (5% del valor FOB del bien exportado) aplicable a los bienes definidos?

Tabla 14

La tasa de restitución

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	6	17,10	17,10
Poco eficaz	12	34,30	51,40
Eficaz	12	34,30	85,70
Muy eficaz	5	14,30	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

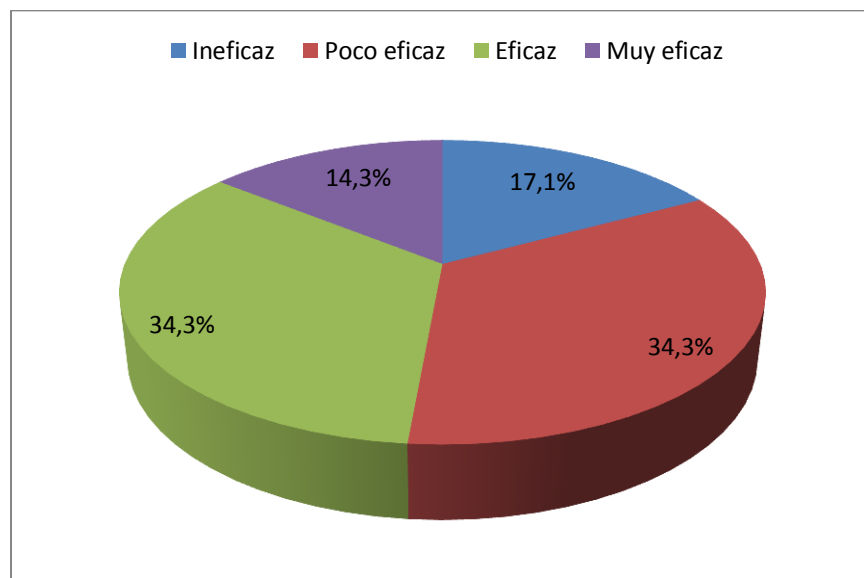


Figura 9. La tasa de restitución  
Fuente: Tabla 14

Como se observa en la Tabla 15, 12 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 34,3% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la tasa de restitución (5% del valor FOB del bien exportado) aplicable a los bienes definidos. Asimismo, 6 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 17,1% del grupo, considera ineficaz la tasa de restitución (5% del valor FOB del bien exportado) aplicable a los bienes definidos. En contraste, el 34,3% del grupo consideran eficaz la tasa de restitución (5% del valor FOB del bien exportado) aplicable a los bienes definidos. Del respectivo análisis se desprende que es debido a que alguna inconsistencia o falta de integridad en la información proporcionada por un proveedor, acarrea la sanción a la empresa exportadora

4. ¿Cómo considera usted el tratamiento en que los exportadores deben realizar para lograr el acogimiento a la restitución de los derechos arancelarios?

Tabla 15

El tratamiento para la restitución de los derechos arancelarios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	6	17,10	17,10
Poco eficaz	13	37,10	54,30
Eficaz	8	22,90	77,10
Muy eficaz	8	22,90	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

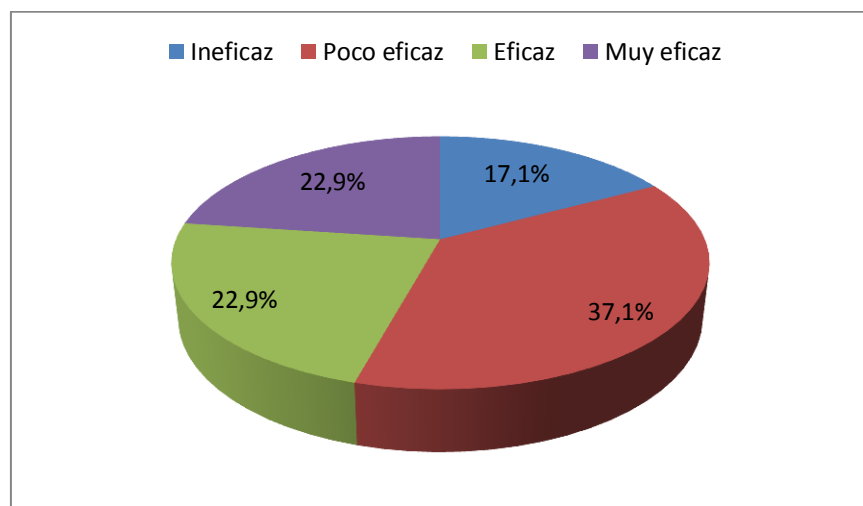


Figura 10. El tratamiento para la restitución de los derechos arancelarios

Fuente: Tabla 15

Como se observa en la Tabla 15, 13 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 37,1% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el tratamiento en que los exportadores deben realizar para lograr el acogimiento a la restitución de los derechos arancelarios. Asimismo, el 17,1% del grupo, considera ineficaz el tratamiento en que los exportadores deben realizar para lograr el acogimiento a la restitución de los derechos arancelarios. No obstante, el 22,9% del grupo lo consideran eficaz el tratamiento; mientras que solo 8 gerentes de las empresas, que representan el 22,9% del conjunto, juzga que es muy eficaz tal situación. Por lo tanto, se aprecia que la mayoría de los encuestados consideran poco eficaz tal aspecto, debido a que muchos insumos ya han recibido el beneficio arancelario otorgado por los Tratados y Convenios, por lo que se imposibilita la aplicación del beneficio.

5. ¿Cómo considera usted el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador?

Tabla 16  
El plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	10	28,60	28,60
Poco eficaz	17	48,60	77,10
Eficaz	6	17,10	94,30
Muy eficaz	2	5,70	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

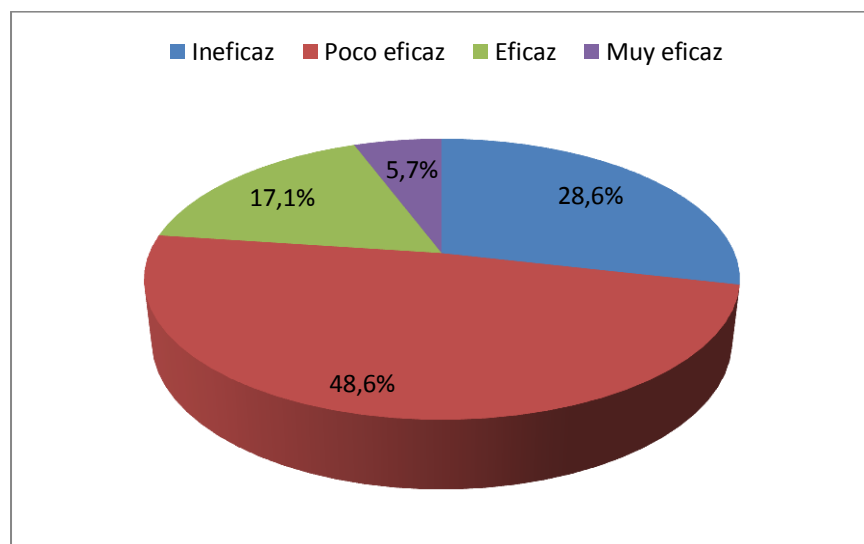


Figura 11. El plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios  
Fuente: Tabla 16

Como se observa en la Tabla 16, 17 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 48,6% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador. Asimismo, el 28,6% del grupo, considera poco eficaz el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador. No obstante, el 17,1% del grupo lo consideran eficaz, por lo que del análisis se desprende que los encuestados en alguna medida asumen que es poco eficaz los plazos para la restitución de los derechos, debido a que las importadoras directas, sus proveedores no cuentan con la documentación ordenada de la importación de los insumos o dicha información no es fidedigna.

6. ¿Cómo considera usted la labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución?

Tabla 17  
La labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución.

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	6	17,10	17,10
Poco eficaz	9	25,70	42,90
Eficaz	19	54,30	97,10
Muy eficaz	1	2,90	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

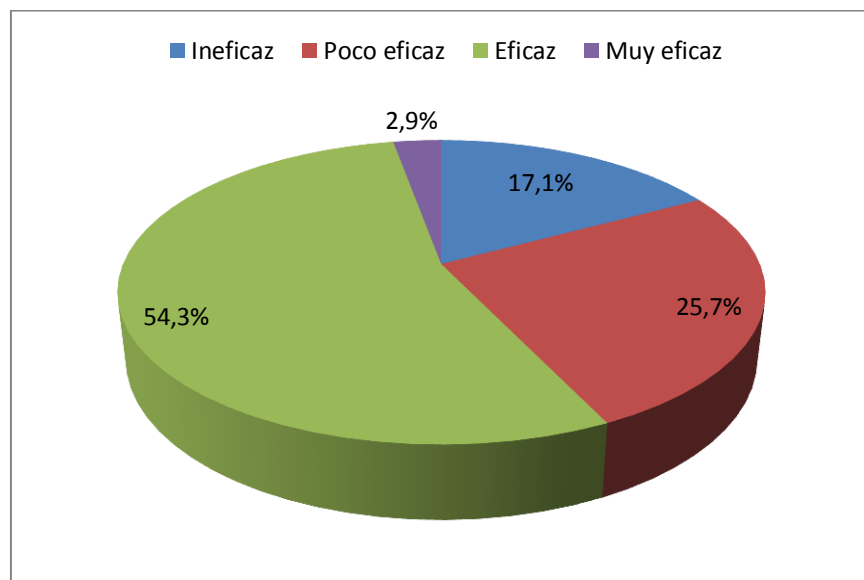


Figura 12. La labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución.

Fuente: Tabla 17

Como se observa en la Tabla 17, 9 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 25,7% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución. Asimismo, el 17,1% del grupo, considera ineficaz la labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución. Sin embargo, 19 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 54,3% del grupo consideran eficaz la labor que realiza la SUNAT, mediante la restitución; mientras que solo 1 gerente de las empresas, que representan el 2,9% del conjunto, juzga que es muy eficaz tal situación. Al respecto, del análisis se desprende que más del 50% de los encuestados está de acuerdo con la labor que realiza, a pesar que no tienen una buena orientación por parte de la SUNAT.

7. ¿Cómo considera usted el Plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución?

Tabla 18  
El plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	7	20,00	20,00
Poco eficaz	19	54,30	74,30
Eficaz	7	20,00	94,30
Muy eficaz	2	5,70	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

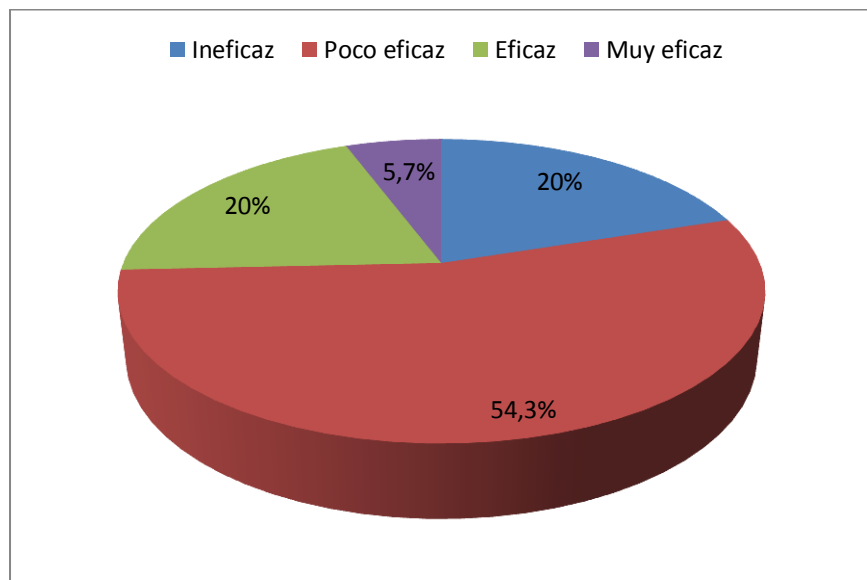


Figura 13. El plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución

Fuente: Tabla 18

Como se observa en la Tabla 18, 19 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 54,3% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el Plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución. Asimismo, el 20% del grupo, consideran poco eficaz el plazo en que la SUNAT resuelve la solicitud de restitución. Se puede apreciar que consideran el plazo prolongado, tal como lo establece la norma, que es de 10 días hábiles, lo que trae como consecuencia el descontento de los encuestados.

8. ¿Cómo considera la aplicación del drawback en cuanto a la aplicación de las exportaciones?

Tabla 19  
La aplicación del drawback promueve las exportaciones

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	7	20,00	20,00
Poco eficaz	16	45,70	65,70
Eficaz	9	25,70	91,40
Muy eficaz	3	8,60	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

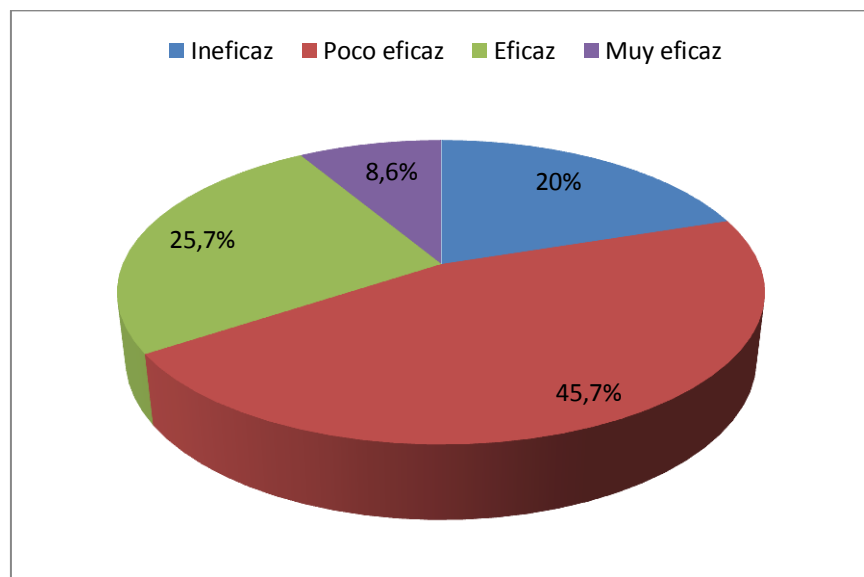


Figura 14. La aplicación del drawback promueve las exportaciones  
Fuente: Tabla 19

Como se observa en la Tabla 19, 16 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 45,7% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la aplicación del drawback en cuanto a la promoción de las exportaciones. Asimismo, el 20% del grupo, considera que es ineficaz la aplicación del drawback en cuanto promueve las exportaciones. En contraste, el 25,7% del grupo consideran que frecuentemente la aplicación del drawback promueve las exportaciones; mientras que solo 3 gerentes de las empresas, que representan el 8,6% del conjunto, juzga que es muy eficaz la aplicación del drawback en cuanto a la promoción de las exportaciones. Por lo antes referido, más del 50% de los encuestados refieren que no están de acuerdo al respecto, debido a que existen problemas como las inconsistencias sobre el carácter del drawback y los problemas fiscales que generan inseguridad en las agroindustriales, y muchos de ellos no pueden acogerse por tener un nivel de exportación que no llegan al mínimo.

9. ¿Cómo considera usted la aplicación del drawback, en cuanto a la restitución de los derechos arancelarios que han gravado las mercancías incorporadas materialmente en el bien exportado?

Tabla 20

El drawback permite adecuadamente la restitución de los derechos arancelarios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	8	22,90	22,90
Poco eficaz	15	42,90	65,70
Eficaz	8	22,90	88,60
Muy eficaz	4	11,40	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

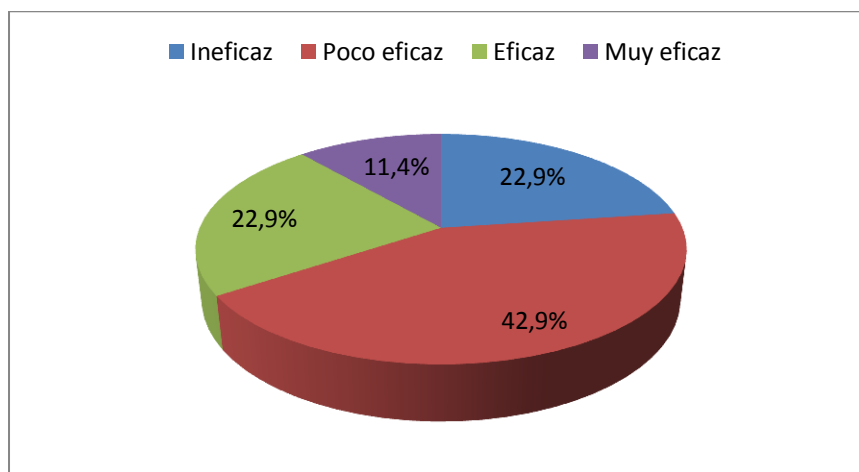


Figura 15. El Drawback permite adecuadamente la restitución de los derechos arancelarios

Fuente: Tabla 20

Como se observa en la Tabla 20, 15 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 42,9% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la aplicación del drawback, en cuanto a la restitución de los derechos arancelarios que han gravado las mercancías incorporadas materialmente en el bien exportado. Asimismo, el 22,9% del grupo, considera que es ineficaz. Sin embargo, el 22,9% del grupo consideran que es eficaz la aplicación del drawback, en cuanto a la restitución de los derechos arancelarios que han gravado las mercancías incorporadas materialmente en el bien exportado. Por consiguiente, más del 50% de los encuestados muestran su descontento, pues falta precisiones en la norma, falta de gestión de las MYPES, lo que no permite que las empresas agroindustriales puedan tomar decisiones.

10. ¿Cómo considera usted la aplicación del drawback, en cuanto el logro de evitar el costo de producción de los bienes exportados y el incremento con dichos derechos, lo cual materializaría el principio de la no exportación de tributos?.

Tabla 21

La aplicación del drawback logra evitar el costo de producción de los bienes exportados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	11	31,40	31,40
Poco eficaz	13	37,10	68,60
Eficaz	7	20,00	88,60
Muy eficaz	4	11,40	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

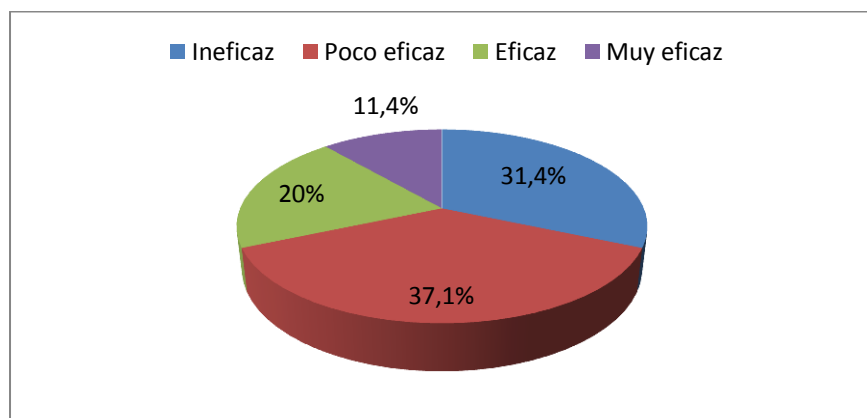


Figura 16. La aplicación del drawback logra evitar el costo de producción de los bienes exportados

Fuente: Tabla 21

Como se observa en la Tabla 21, 13 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 37,1% de este conjunto, consideran que es poco eficaz la aplicación del drawback. Asimismo, el 31,4% del grupo, consideran que ineficaz la aplicación del drawback, en cuanto si logra evitar el costo de producción de los bienes exportados y se incrementa con dichos derechos. Sin embargo, el 20% del grupo consideran que es eficaz. Al respecto, se deduce que para los encuestados no se cumple en gran medida lo concordado con este concepto, la ley general de Aduanas vigente, decreto legislativo 1053 (2008: 374905) señala que el drawback es el «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».

11. ¿Cómo considera usted las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback?

Tabla 22  
Las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	7	20,00	20,00
Poco eficaz	15	42,90	62,90
Eficaz	11	31,40	94,30
Muy eficaz	2	5,70	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

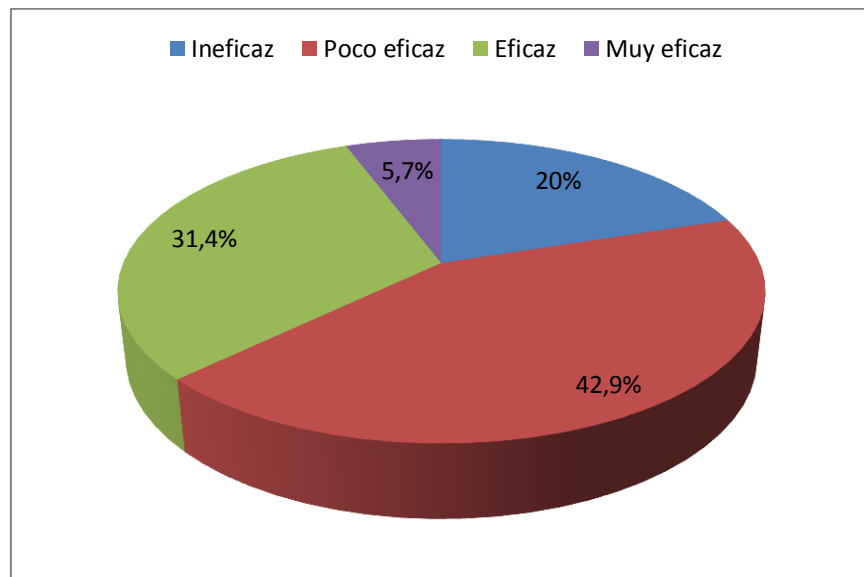


Figura 17. Las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback

Fuente: Tabla 22

Como se observa en la Tabla 22, 15 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 42,9% de este conjunto, consideran que son poco eficaces las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback. Asimismo, el 20% del grupo, considera ineficaz las condiciones establecidas para acogerse al régimen del drawback. Sin embargo, el 31,4% del grupo consideran que es eficaz. Al respecto, los encuestados asumen tal actitud, pues aunque según la norma, Las condiciones para acogerse al régimen de drawback, según lo normado por el artículo 13º del decreto supremo 104-95-EF llamado reglamento de procedimiento de restitución simplificado de derechos arancelarios son: a) El producto a exportar o producto compensador no debe estar dentro del listado de partidas excluidas. Anualmente el MEF actualiza dicha lista; pero no logra que los agroindustriales puedan hacer efectivos sus beneficios provenientes del drawback.

12. ¿Cómo considera el cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera, para el acogimiento al drawback?

Tabla 23

El cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	3	8,60	8,60
Poco eficaz	15	42,90	51,40
Eficaz	14	40,00	91,40
Muy eficaz	3	8,60	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

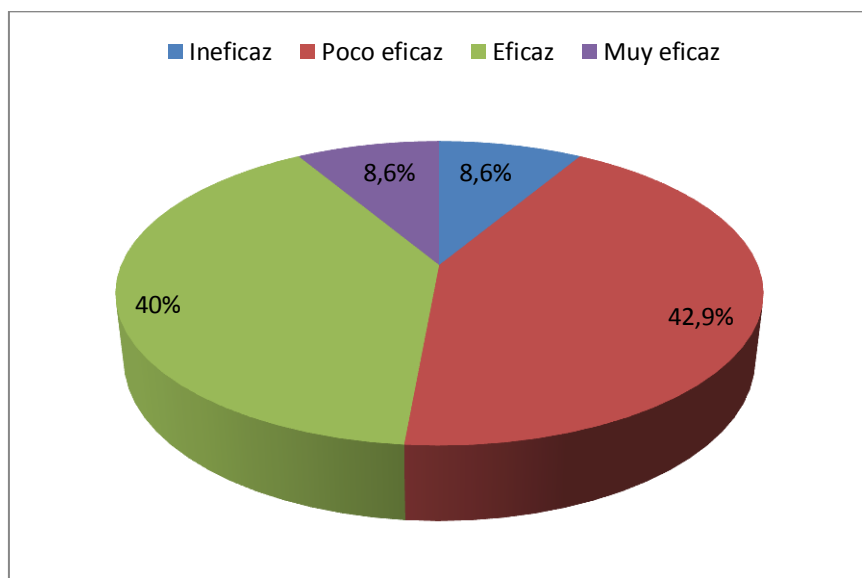


Figura 18. El cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera

Fuente: Tabla 23

Como se observa en la Tabla 23, 15 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 42,9% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera, para el acogimiento al drawback. Asimismo, el 8,6% del grupo, considera que es ineficaz el cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera, para el acogimiento al drawback. Sin embargo, el 40% del grupo consideran eficaz el cumplimiento de las condiciones aprobadas en la legislación aduanera, para el acogimiento al drawback; mientras que solo el 8,6% del conjunto, juzga que es muy eficaz tal situación. Al respecto, apenas el 50% de los encuestados asumen tal posición, de que por más que exista las condiciones, no se logra en gran medida la restitución de los derechos arancelarios, con la finalidad de lograr el correcto cumplimiento de las normas que lo regulan.

13. ¿Cuál es el nivel de exportaciones en la región Tacna?

Tabla 24

El nivel de exportaciones en la región Tacna

Categoría	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
Ineficaz	1	2,90	2,90
Poco eficaz	14	40,00	42,90
Eficaz	15	42,90	85,70
Muy eficaz	5	14,30	100,00
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100,00</b>	

Fuente: Matriz de sistematización de datos

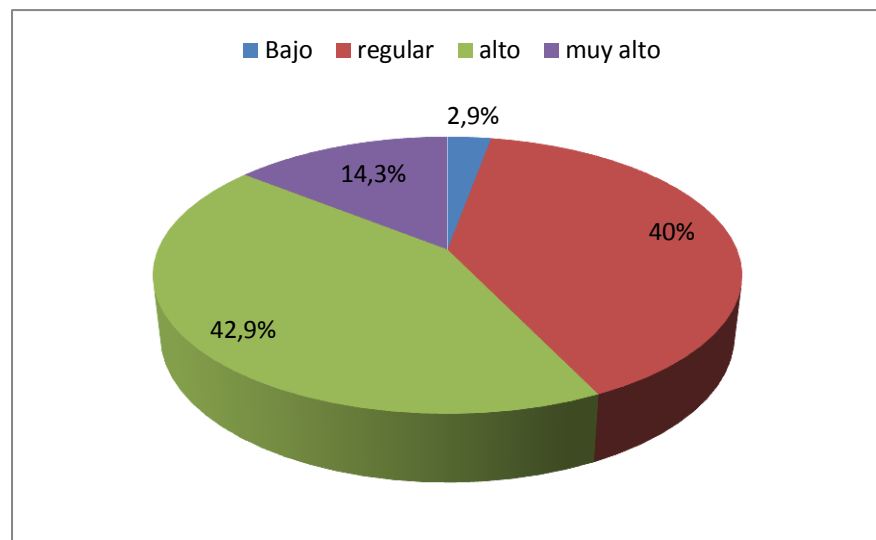


Figura 19. El nivel de exportaciones en la región Tacna

Fuente: Tabla 24

Como se observa en la Tabla 24, 14 gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 40% de este conjunto, consideran que es regular el nivel de exportaciones en la región Tacna. Asimismo, 1 gerente de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, que representan el 2,9% del grupo, considera bajo el nivel de exportaciones en la región Tacna. En contraste, el 42,9% del grupo consideran alto el nivel de exportaciones en la región Tacna; mientras el 14,3% del conjunto, juzga que es muy alto. Al respecto, se puede inferir que los encuestados son conscientes que ha aumentado las exportaciones, teniendo en cuenta que el drawback es parte de los mecanismos de promoción de exportaciones. Sin embargo, a nivel microeconómico, el verdadero responsable de fomentar la competitividad exportadora es el propio exportador.

14. Determinación del incremento de las exportaciones en la region Tacna.

Tabla 25

El incremento de las exportaciones en la región Tacna

<b>Productos</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>Var.%</b>
Agropecuarios	2 094	3 902	86,30
Pesqueros	3 947	2 431	-38,40

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

Como se puede apreciar en la Tabla 25, con respecto a los productos agropecuarios en el año 2012, en cuanto al valor FOB en miles de US\$ 2 094 y en el 2013 de US\$ 3 902, que da como resultado una variación positiva porcentual de 86,3%. Asimismo, con respecto a los productos pesqueros en el año 2012, registra US\$ 3 947 y en el año 2013, US\$ 2 431, dando una variación porcentual negativa de -38,4%.

## **CAPÍTULO V**

### **DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

En este capítulo se presenta el proceso fundamental para la explicación de la discusión de los resultados, finalizando con los contrastes de prueba de hipótesis.

#### **5.1. Discusión de resultados**

Con respecto a los criterios para acceder al drawback, el 42,9% de gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, refieren que es poco eficaz, así como el 28,6% del grupo asumen la misma posición, debido a que las exportadoras desconocen los beneficios y requisitos del drawback, pues se percibe que no tienen una información especializada. Por otro lado, como el 54,3% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el manejo de la información, procedimientos y estrategias para utilizar el drawback como un mecanismo que apoya la competitividad de los negocios. Asimismo, el 20% del grupo, consideran ineficaz el manejo de la información, procedimientos y estrategias para utilizar el drawback como un

mecanismo que apoya la competitividad de los negocios, debido a la falta de precisiones en las normas y una divulgación y capacitación de las modificaciones que hubiere.

El 48,6% de este conjunto, consideran que es poco eficaz el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador. Asimismo, el 28,6% del grupo, considera poco eficaz el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador. No obstante, el 17,1% del grupo consideran eficaz el plazo para la solicitud de restitución de derechos arancelarios que debe considerar el exportador. Por consiguiente, los encuestados en alguna medida asumen que es poco eficaz los plazos para la restitución de los derechos, esto debido a que las importadoras directas, sus proveedores no cuentan con la documentación ordenada de la importación de los insumos o dicha información no es fidedigna.

## 5.2. La Contrastación de Hipótesis

### Formulación de hipótesis

#### Hipótesis nula:

$H_0$ : No existe una relación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

#### Hipótesis alterna:

$H_1$ : Existe una relación significativa entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012.

Resultados:  $r = 0,849$

S o P = 0,01

**Interpretación:** Se acepta la hipótesis de investigación en el nivel de 0,01. La correlación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, es considerable y positiva.

**Correlations**

Aplicación del Drawback		Aplicación del Drawback	Nivel de Exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros
	Pearson Correlation	1	0,849**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	35	35
Nivel de Exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros	Pearson Correlation	0,849**	1
	Sig. (2-tailed)	0,000	
	N	35	35

\*\* . Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed).

## **CONCLUSIONES**

### **PRIMERA**

La correlación entre la aplicación del drawback y el nivel de exportaciones en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la Región Tacna es considerable y positiva. ( $r = 0,849$ ).

### **SEGUNDA**

La aplicación del drawback en las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012, es poco eficaz, pues el 71,5%, de los gerentes de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, refieren una posición negativa respecto a los criterios para acceder al drawback. Así como, las exportadoras desconocen los beneficios y requisitos del drawback, y más aún tienen un poco adecuado manejo de la información, procedimientos y estrategias para utilizar el drawback como un mecanismo que apoya la competitividad de los negocios.

### TERCERA

El nivel de exportaciones de las empresas de productos agropecuarios y pesqueros de la región Tacna, periodo 2009-2012, regular según se puede apreciar en la Tabla 11, con respecto a los productos agropecuarios en el año 2012, en cuanto al valor FOB en miles de US\$, figura 2 094 y en el 2013, 3902, que da como resultado una variación positiva porcentual de 86,3%. Asimismo, con respecto a los productos pesqueros en el año 2012, registra 3 947 y en el año 2013, 2431, dando una variación porcentual negativa de -38,4%.

## **RECOMENDACIONES**

### **PRIMERA**

Se debe realizar un programa de capacitación sobre los aspectos referidos al drawback y otros mecanismos de promoción de exportaciones, dada la gran gravitación para nuestra economía.

### **SEGUNDA**

Se debe convocar a los gremios empresariales, cambios y precisiones en las normas de aplicación del drawback, pues son necesarias tanto para facilitar el acceso de las empresas al beneficio, como para evitar que sean sancionadas con multas excesivamente onerosas, por no disponer de información adecuada al momento de la aplicación del régimen.

### **TERCERA**

Se debe promover el incremento del nivel de exportaciones, logrando la competitividad de las empresas exportadoras, colocando en el mercado productos con mayor valor agregado, que genere atractivos intercambios de acceso a mercados, sea por el tamaño del mercado (como EE.UU., China, o Unión Europea por ejemplo).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografía

Ander-Egg, E. (1990) *Introducción a las técnicas de Investigación Social*. 7ª edición Buenos Aires: Humanitas.

Hernández, R.; Fernández, C.; y Baptista, P. (2010) *Metodología de investigación Científica*. Mexico: McGraw Hill/Interamericano;

Adex 2009 «Burocracia entrapa devolución del Drawback». *Perú Exporta*, edición 354, pp. 10-11.

Apoyo Opinión y Mercadeo 2011 *Directorios, medios, instituciones y empresas (DIME)*. Base de datos electrónica. Lima, Perú. Consultado en la Universidad del Pacífico el 07 de mayo de 2011.

Araníbar, Irma 1998 «Del régimen aduanero del *Drawback* al procedimiento de restitución simplificada de derechos arancelarios *ad valorem* como mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales». Tesis de Derecho Pontificia Universidad Católica del Perú.

Cavero, Elizabeth 2008 «¿Debe eliminarse el *Drawback*?» *El Comercio*. [Lima]. 06 de octubre. *Suplemento Día\_1*.

Cigüeñas, Benedicto 1980 *CERTEX resultados y alternativas*. Lima: Editorial Universidad del Pacífico.

Duarte, Franklin 2010 «Comentarios sobre nuestro editorial anterior: cae dinamismo del comercio mundial». *Gestión*, [Lima]. 29 de noviembre.

Informativo Caballero Bustamante 2006 «El beneficio del *Drawback* ¿ingreso sujeto al impuesto a la renta?». Segunda quincena de marzo. 587. Lima.

Jordana, Jacint, Christian Volpe y Andrés Gallo 2010 *Export Promotion organizations in Latin America and the Caribbean: an institutional portrait*. Washington DC: Inter-American Development Bank-Integration and Trade Sector.

Medrano, Humberto 2002 «Impuesto a la renta y *Drawback*». *Análisis Tributario*, vol. 15, pp, 8-11.

Munive, Jesús 1995 *Fundamentos de derecho aduanero*. Lima: Editorial Palma Ediciones S.R.L.

Normas legales

1995 «Decreto Supremo N° 104-95-EF». *Diario Oficial El Peruano* [Lima]. 16 de enero.

2008 «Decreto Legislativo N° 1053». *Diario Oficial El Peruano* [Lima]. 27 de junio.

2009 «Decreto Supremo N° 010-2009-EF». *Diario Oficial El Peruano* [Lima]. 16 de enero.

Rojas, Jorge 1996 *Políticas comerciales y cambiarias en el Perú 1960-1995*. Lima: Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.

Rosas, Ricardo 2009 *La exportación y sus beneficios tributarios aduaneros*. Lima: Editorial Entrelínea.

World Customs Organization 2006 *Glossary of international customs terms*. Brussels.[http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/Glossary\\_GB%5B1%5D.pdf](http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Procedures%20and%20Facilitation/Glossary_GB%5B1%5D.pdf)

Vásquez, Oscar 2007 «Los dos regímenes aduaneros de *Drawback* regulados en el Perú y su explicación dentro del comercio internacional». Tesis de Derecho. Pontificia Universidad Católica del Perú.

### **Sitios recomendados**

SUNAT (Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria)<http://www.sunat.gob.pe>