DRAWBACK

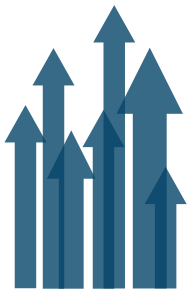
Mecanismo promotor del crecimiento económico en las empresas de exportación

Javier Gustavo Oyarse Cruz

EDITORIAL
TERCER SOL
MEXICO

Javier Gustavo Oyarse Cruz
Correo: joyarse@pucp.edu.pe
Perfil: Abogado, Maestro en Derecho Civil y Comercial. Máster International Business por la Universidad Rey Juan Carlos (España). Doctor en Educación, con destacada experiencia laboral y labor directiva en la Administración Aduanera (SUNAT). Catedrático en Escuelas de Posgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Universidad de San Martin de Porres, Pontificia Universidad Católica del Perú y Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Asesor de tesis de posgrado. Conferencista. Miembro del Comité consultivo de la carrera de Negocios Internacionales en Instituciones de Educación Superior.
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-5343-9880
Afiliación: Ilustre Colegio de Abogados de Lima.

DRAWBACK: mecanismo promotor del crecimiento económico en las empresas de exportación



Javier Gustavo Oyarse Cruz

EDITORIAL
TERCER SOL
MEXICO

Todas nuestras publicaciones son sometidas a revisión doble-ciego
de pares académicos (Peer Review Double Blinded).

Esta publicación cuenta con licencia Creative Commons Reconocimiento - NoComercial - SinObraDerivada 3.0 Unported License.



ISBN 978-607-8960-00-2

© Javier Gustavo Oyarse Cruz

2023
DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.10221059
© Editorial Tercer Sol
www.editorialtercersol.com

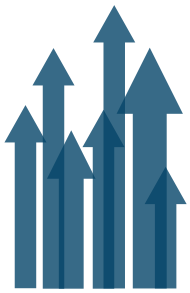
Este libro es resultado de la investigación "*El drawback como estímulo a las exportaciones y desarrollo del país*", realizada en la Universidad San Martín de Porres.

Queda prohibida la reproducción bajo cualquier modalidad de toda o una parte de esta obra sin autorización expresa del titular de los derechos.

Diseño de carátula y composición: Editorial Tercer Sol
Edición electrónica: Editorial Tercer Sol

Editado en México/ *Published in Mexico*

DRAWBACK: mecanismo promotor del crecimiento económico en las empresas de exportación



Javier Gustavo Oyarse Cruz

EDITORIAL
TERCER SOL
MEXICO

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS 7

ÍNDICE DE FIGURAS 10

INTRODUCCIÓN 11

CAPÍTULO I

EL *DRAWBACK* Y SU CARÁCTER ESTIMULANTE EN EL COMERCIO EXTERIOR 14

1.1 ¿En qué consiste el drawback? 15

1.1.1 El drawback como promotor de las exportaciones 19

1.2 Ventajas y desventajas del drawback 20

1.3 Bases normativas para el drawback en el Perú 21

1.4 Incidencias del drawback en las exportaciones 23

1.5. Estadísticas correspondientes a las devoluciones 28

CAPÍTULO II

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LAS EXPORTACIONES COMO PARTE DEL DESARROLLO DE UN PAÍS 30

2.1 La liberación comercial 31

2.2 La exportación y los beneficios tributarios a la exportación (Impuestos a la exportación) 34

2.3 Tipos de exportación 35

2.4 Desarrollo económico de un país mediante las exportaciones 37

2.5 El comportamiento de las exportaciones peruanas: un plano holístico 40

CAPÍTULO III

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR 42

3.1 Modelos del comercio exterior 44
3.1.1 Modelo de la Ventaja absoluta clásica y la intrasectorial 45
3.1.2 Modelo de la Ventaja relativa y comparativa 46
3.1.3 Modelo Heckscher-Ohlin 48
3.1.4 Modelo Singer-Prebisch 49
3.2 Formas de comercio exterior 52
3.2.1 Exportación 52
3.2.2 Importación 55
3.3 Normativas internacionales para el comercio exterior 56
3.4 Las relaciones económicas internacionales del Perú 56
3.4.1 Tratados de Libre Comercio (TLC) 57
3.4.2 Alianza del Pacífico 58
3.5. La gestión aduanera como mecanismo promotor del comercio exterior 59

CAPÍTULO IV

LA INFLUENCIA DEL *DRAWBACK* COMO MECANISMO DE INCENTIVO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA EXPORTACIÓN: UN ESTUDIO EN LIMA 62

4.1 Objetivos 63
4.1.1. Objetivo general 63
4.1.2. Objetivos específicos 63
4.2. Hipótesis 64
4.2.1. Hipótesis general 64
4.2.2. Hipótesis específicas 64
4.3. Tipo y nivel de investigación 64
4.3.1. Tipo de investigación 64
4.3.2. Nivel de investigación 65
4.4. Sistema de variables 66
4.4.1. Variables de la hipótesis general (HG) 66

4.4.2. Variables de la hipótesis específica 1 (HE_1) 66
4.4.3. Variables de la hipótesis específica 2 (HE_2) 66
4.5. Población y muestra 67
4.5.1. Población 67
4.5.2. Muestra 67
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos 67
4.7. Validez y confiabilidad 68
4.8. Análisis e interpretación de resultados 69
4.8.1. Respecto al ítem 1 69
4.8.2. Respecto al ítem 2 70
4.8.3. Respecto al ítem 3 71
4.8.4. Respecto al ítem 4 71
4.8.5. Respecto al ítem 5 72
4.8.6. Resultados de las entrevistas 73
4.9 Contrastación de hipótesis 73
4.9.1. Para la hipótesis general (HG) 73
4.9.2. Para la hipótesis específica 1 (HE_1) 74
4.9.3. Para la hipótesis específica 2 (HE_2) 74
4.9.4. Resultados de las variables e indicadores 74
4.10 Conclusiones 76
4.11 Recomendaciones 79

CAPÍTULO V

DRAWBACK COMO PROMOTOR DE EXPORTACIONES Y PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO DRAWBACK WEB 84

5.1. Propuesta del procedimiento drawback web 88

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1
Tasas del drawback desde su introducción en 1995 22

Tabla 2
Bases normativas del drawback en otros países 23

Tabla 3
Evolución del régimen restitución de derechos arancelarios 24

Tabla 4
Análisis financiero: comparativa con y sin drawback en la exportación del orégano a Brasil 24

Tabla 5
Calidad del drawback y su nivel de cumplimiento en el sector agropecuario y agroindustrial de Tacna 25

Tabla 6
Montos restituidos y por restituir según régimen drawback en la exportación de laminados de cinc 26

Tabla 7
Efecto de la reducción de la tasa del drawback en la restitución de monto en la exportación del cacao 2015-2016 27

Tabla 8
Devoluciones de administración tributaria – SUNAT 28

Tabla 9
Devoluciones Aduaneras 29

Tabla 10
Productos colombianos más exportados a Perú (2010 y 2014): participación en total de exportaciones 44

Tabla 11
Exportación de quinua a nivel mundial en 2015 (Perú vs. Ecuador vs. Bolivia) 54

Tabla 12
Exportaciones Perú – China, por tipo y sector 10° y 11° año de vigencia del TLC Perú-Chin 58

Tabla 13
Índice de competitividad en la logística aduanera 60

Tabla 14
Índice de desempeño logístico del Banco Mundial 61

Tabla 15
Estructura del nivel de la investigación 65

Tabla 16
¿Cuál es el índice de desarrollo económico del año 2004 respecto al año 2003? 70

Tabla 17
¿Considera Ud. que la competitividad de su producto se halla en la curva del nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)? 71

Tabla 18
¿Considera Ud. que la contribución de sus exportaciones aporta al PBI del país? 71

Tabla 19
¿Considera que sus exportaciones tienen una tendencia lineal positiva? 72

Tabla 20
Resultados de las entrevistas (observaciones) y los resultados esperados de los empresarios exportadores 73

Tabla 21
Atención a la demanda interna y externa 74

Tabla 22
Incorporación de nuevas empresas exportadoras 75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1
Variación del drawback percibido 17

Figura 2
Devoluciones de tributos internos y aduanas 28

Figura 3
Devoluciones de deuda tributaria aduanera 29

Figura 4
Evolución de las exportaciones peruanas expresadas en millones de dólares (2015-2020) 40

Figura 5
Balance comercial físico (PTB) de América Latina (1900-2016) 43

Figura 6
Producción anual de espárragos en Perú para su exportación 53

Figura 7
¿Cuáles son las ventas por exportación en los últimos cinco años? 69

INTRODUCCIÓN

En la actual coyuntura globalizada, la economía de un país se encuentra conectada con las actividades productivas de otros países, ello debido a que las prácticas comerciales de los diferentes Estados tienen relaciones con el exterior, pues se busca incrementar las ganancias por ventas de los productos nacionales. Así, la economía global responde a una serie de transacciones internacionales y a las relaciones de producción en cuanto a las demandas de bienes que no se consiguen dentro de un territorio determinado, lo que da lugar a la exportación de mercancías.

Autores como Espector (2019) señalan que las relaciones comerciales a nivel global se crean mediante acuerdos económicos, que tienen como objetivo principal el crecimiento y desarrollo de la economía interna de un país mediante las ventas al exterior. Esto quiere decir que la integración comercial de los países se logra debido a lazos legislativos que aseguran las buenas prácticas de comercio, a fin de otorgar confianza a los productores nacionales. Asimismo, en cuanto a los productos, su demanda está asegurada mientras existan relaciones comerciales estables que permitan la satisfacción de las necesidades de clientes extranjeros.

Para lograr esta situación, es necesario que los países se adecúen a una apertura comercial, a fin de alcanzar el crecimiento económico con base en la creación de puestos comerciales

en el exterior; es decir, los productos nacionales deben tener la posibilidad de competir con otros. Así, se logran establecer ciertos parámetros para la optimización de los productos, como la calidad, además de mejorar los procesos de producción y la productividad (Mena, 2017). En la misma línea, Linares y Llicán (2021) añaden que la liberación comercial es un factor importante para el crecimiento económico de un país, ya que, de este modo, el productor se siente incentivado a producir y, como consecuencia, a vender más. Esto, a su vez, genera que los productos nacionales adquieran mayor presencia en los mercados internacionales; por lo tanto, mejora la imagen comercial de una nación.

Los diversos modelos para el comercio exterior se basan en las ventajas de un país respecto a otros. Para que un modelo resulte provechoso, se requiere esclarecer los factores económicos que un país posee, con el objetivo de potenciar el sector en el que más sobresalga (Boundi, 2017). De esta manera surge el comercio, pues los países demandarán aquellos bienes de mejor calidad que se producen en otros lugares. Para asegurar esto, es preciso seguir las pautas normativas internacionales relacionadas con la calidad del producto, a fin de producir mercancías que satisfagan las necesidades de los compradores externos y, a su vez, obtener éxito en el mercado internacional (Lizarzaburu, 2016).

Mediante las prácticas comerciales de la exportación de productos nacionales, es posible que la economía interna del país, en referencia a su PBI, aumente. No obstante, las diversas políticas económicas para el comercio internacional han provocado que las exportaciones varíen en cantidad, en relación con los aranceles. Para solucionar este posible problema en la reducción de las ventas al exterior, se han implementado diversos mecanismos, como la restitución de derechos arancelarios o *drawback*, para incentivar la actividad económica de la exportación, la cual se logra con la compensación monetaria de los tributos comerciales que afectan a los exportadores. Asimismo, mediante el *drawback* se evita la exportación de

impuestos que perjudican la competitividad del producto nacional en el exterior, donde los precios son importantes para atraer a la demanda (Chávez et al., 2018).

Este libro se ha estructurado en cinco capítulos. En el primero, se aborda el concepto del *drawback*: se explica su definición, sus ventajas y desventajas, las bases normativas a nivel nacional, su influencia en las exportaciones y algunos datos estadísticos. En el segundo capítulo, se hace un recorrido teórico en torno a las exportaciones y su participación en la economía de un país. En el tercer capítulo, se estudian los aspectos conceptuales más relevantes respecto al comercio exterior, como su definición, las formas de efectuarlo, los modelos más destacados, normativas, entre otros.

En el cuarto capítulo, se lleva a cabo una investigación en un contexto delimitado: Perú. Se busca determinar la participación del *drawback* en el ámbito de las exportaciones y cómo influye en el crecimiento económico de un país. Para finalizar, en el quinto capítulo, se realiza una síntesis del libro y se propone un procedimiento sistemático y ordenado para el *drawback*.

CAPÍTULO I

EL *DRAWBACK* Y SU CARÁCTER ESTIMULANTE EN EL COMERCIO EXTERIOR

El comercio es una actividad importante para todo país que posee productos nacionales demandados a nivel nacional y a nivel internacional. Asimismo, la productividad y la normatividad durante los procesos comerciales están presentes y se consideran parte de la economía exterior. Esto se aplica de forma regular, puesto que se debe seguir protocolos internacionales que permitan establecer los parámetros de calidad de aquellos productos por exportar hacia el exterior. No obstante, para mejorar dicha actividad económica, el Estado de turno debe incentivar, mediante leyes y decretos, monetaria y comercialmente a los exportadores a fin de mantener e incrementar las ventas hacia el exterior. Dicho incentivo puede realizarse mediante la reducción o la devolución de algunos tributos.

Según Chávez et al. (2018), la aplicación del *drawback* resulta útil para los fines positivos que se pretende conseguir con el proceso económico de la exportación, pues las autoridades tributarias de un país optan por devolver algunos aranceles pagados para evitar una exportación de tributos. Asimismo, en el Perú, la aplicación del drawback se ha realizado desde los años noventa, donde se opta por una forma de tasa única que se aplica al valor

FOB exportado; no obstante, el drawback es solicitado por el exportador para el producto que precisa vender.

En la misma línea, Alva y Álvarez (2019) destacan al drawback o Procedimiento Simplificado de Restitución de Derechos Arancelarios como una herramienta empleada común y frecuentemente en empresas dedicadas al rubro de la exportación en el Perú, ya sea por personas naturales como por personas jurídicas que se encargan de producir mercancías nacionales cuyo destino es la venta hacia el exterior del país. Asimismo, el drawback resulta ser beneficioso para dichas empresas, pues permite la activación de la economía hacia el exterior del país a fin de conseguir réditos en otros lugares y así expandir las ventas nacionales hacia otros ámbitos geográficos.

1.1 ¿En qué consiste el drawback?

Según Chávez et al. (2018), el drawback es un sistema de reembolso económico que una autoridad tributaria permite y devuelve a los productores de mercancías exportables. Dicho reembolso se basa en los aranceles que se pagan por los insumos incorporados e importados en los procesos de producción cuando los bienes de venta han sido destinados hacia el mercado exterior o internacional. Históricamente a nivel mundial, a partir de la mitad de la década de los años setenta aproximadamente, la implementación del drawback obtiene su justificación principal en la necesidad para compensar a los exportadores por todas las irregularidades que se generan dentro del mercado y del comercio de la exportación en base a la aplicación de los tributos comerciales a los bienes.

Por otra parte, según Alva y Álvarez (2019), el drawback se puede definir como un régimen con el cual es posible restituir total o parcialmente los derechos arancelarios que son gravados en la importación de insumos o bienes intermedios que se han consumido o incorporados durante los procesos de producción de la mercancía exportada. Cabe decir

que la aplicación del drawback en el sistema legislativo-económico de Perú se realiza en base a un porcentaje del valor FOB del bien final exportado.

No obstante, según Oyarce (2015), el drawback no consta conceptualmente como un beneficio particular para los exportadores, ya que también beneficia económicamente a la fuente de ingresos para el fisco en base a los procesos de recaudación. Por consiguiente, la restitución monetaria que se consigue mediante el drawback puede ser empleada para distintos fines, como el mantenimiento estructural de la empresa exportadora o el pago de las utilidades o de los dividendos.

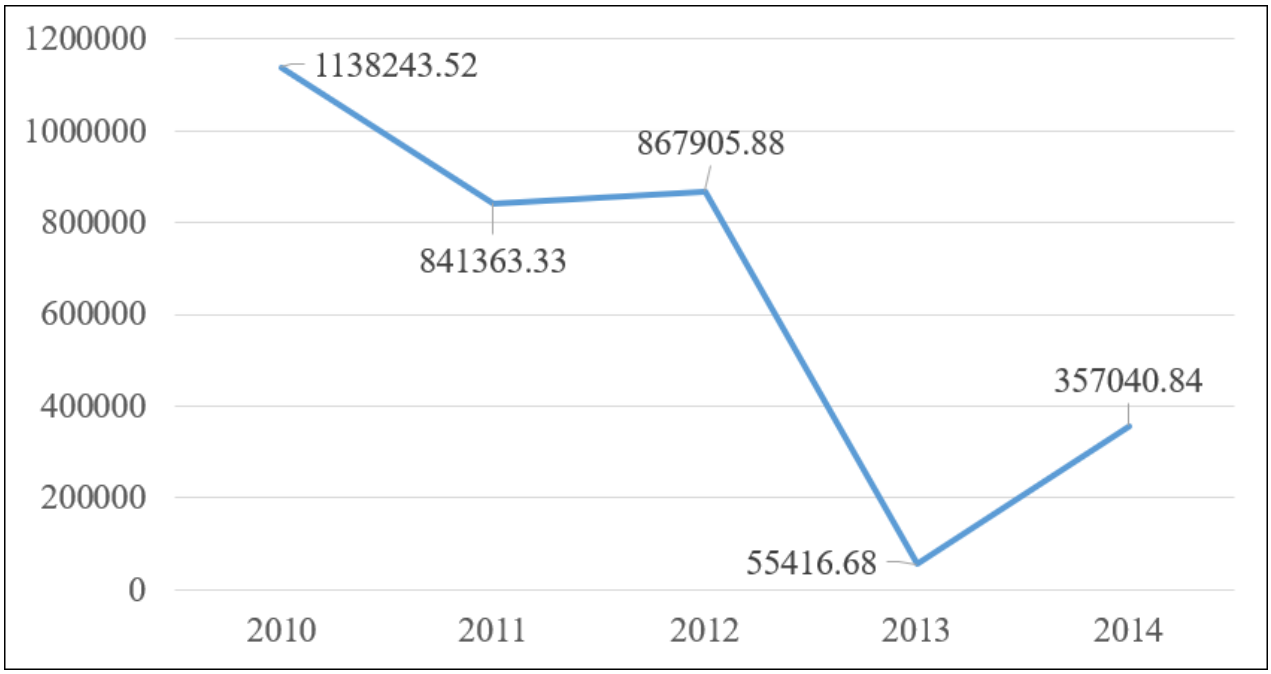
Por otro lado, según la Ley General de Aduanas (2008), se define al drawback como un sistema aduanero que permite la devolución parcial o completa de los derechos arancelarios como una consecuencia de la exportación de bienes que se han gravado en la importación para las mercancías que se han consumido durante el proceso de producción. En otras palabras, la aplicación del drawback consiste en una relación de las políticas económicas en base a las normas jurídicas que se dictan en un país específico, puesto que en cada región del mundo existen diferentes formas de reglamentar los procesos de producción que se destinan al comercio exterior en el marco internacional.

Así, según Chávez et al. (2018), la implementación del sistema drawback posee una razón fundamental, pero implícita. La idea para su aplicación en el ámbito del comercio exterior subyace en que el uso de los insumos importados es efectivo y factible según la calidad con la cual se especifica y se fabrica al producto exportado; de tal forma, la oferta de exportación también es contribuida en cuanto al incremento de su calidad en adición a la implementación de tecnologías novedosas y su fomento. No obstante, cabe advertir que los aranceles influyen y determinan en las decisiones sobre incorporar mercancías importadas, puesto que cambian los precios en relación a los bienes de producción nacional

or consiguiente, el drawback se emplea como un instrumento que forma parte de una estrategia propio de las políticas del comercio que un país implementa para incentivar los procesos de exportación a fin de evitar exportar los aranceles que se remuneran por el uso de bienes importados, de tal forma que se consigue una neutralidad en la tributación. Así, a pesar de ser empleado como una herramienta política, el drawback no debe conceptuarse en sí como una promoción de exportación, sino como una oportunidad que ofrece un país para un mejor comercio exterior (Chávez et al., 2018).

En la misma línea, Alva y Álvarez (2019) señalan que el régimen del drawback no se concreta por sí mismo, sino que, como requisito fundamental, se materializa a través un antecedente en forma de exportación de bienes. Así, en base al proceso aplicativo, el drawback se constituye más como una consecuencia de una exportación de un bien en relación a otros requisitos de base normativa.

Figura 1
Variación del drawback percibido



Nota. Tomado de Pinedo y Rodríguez (2019).

Según la Figura 1, el drawback posee tendencias de variación. Esto se debe a diversos factores económicos como también aspectos gerenciales de cada empresa o sector productivo. En el estudio de la figura, la tendencia de variación se debe al cambio en las tasas de drawback de 8 a 5 %. Por tal motivo, se observa una muy notable tendencia decreciente desde el 2010 hasta el 2014, lo que indica que su carácter final como incentivador de las exportaciones por parte del Gobierno no se está cumpliendo.

Por otra parte, según Chávez et al. (2018), de forma general, se puede distinguir dos versiones para el sistema drawback:

- Cobertura de tasas. En esta versión se concibe las tasas fijas y las tasas individuales.
    - Tasas fijas. Aquí, las tasas varían respecto al producto; por lo cual, la retribución se realiza y se calcula a partir de la naturaleza de cada producto exportable en base al coeficiente insumo-producto.
    - Tasas individuales. Aquí, las empresas dedicadas al rubro de la exportación reciben una devolución igual al monto de aranceles pagados; no obstante, tal restitución de su tasa se realiza de forma individual, lo que contempla un proceso complejo para la devolución, pero resulta ser equitativo. En otras palabras, las tasas varían según la empresa.
- Origen de la solicitud del drawback como beneficio. En este caso, la retribución se da al exportador directo (quien produce el bien a exportar) o al indirecto (los proveedores del bien a exportar); no obstante, esto depende de las bases normativas que cada país establece en sus políticas tributarias y legislativas.

1.1.1 El drawback como promotor de las exportaciones

Existen diferentes mecanismos que un gobierno busca para incentivar el nivel de competitividad de las exportaciones. Por ejemplo, en el caso del Perú, estos mecanismos se han basado en la devolución de los impuestos pagados por los productos importados, los cuales se transforman en los nuevos productos de exportación. Esto es lo denominado drawback y está relacionado con lo establecido en el artículo 104 del reglamento de Decreto Legislativo N.º 1053: las empresas exportadoras que importen sus productos, por sus mismos medios o por terceros, son beneficiarias del régimen del drawback o reintegro conforme a las condiciones que se estipulen en el gobierno (Valenzuela et al., 2020).

Esta ley peruana que admite al drawback motiva a las empresas a continuar exportando, dado que evita que los pagos al gobierno ocurran por doble ocasión (durante la exportación e importación) y, en consecuencia, otorga beneficios a los exportadores. De ese modo, se evidencia que el drawback actúa como un promotor de las exportaciones.

Por su parte, Chávez et al. (2018) afirman que la inclusión del drawback en las políticas peruanas relacionadas con el comercio tuvo la finalidad de promover las prácticas de exportación, específicamente, de productos no tradicionales. Asimismo, los beneficiarios del drawback estiman que este mecanismo es clave en la optimización del adecuado rendimiento exportador de las empresas y, por tanto, debe mantenerse o extenderse.

En síntesis, el drawback funciona como un sistema que impulsa la labor empresarial de los exportadores y, también, de los importadores. Además, se recalca —en concordancia con Barzallo et al. (2018)— que cualquier incentivo tributario juega un papel importante en la protección y el fomento de las inversiones como las exportaciones.

1.2 Ventajas y desventajas del drawback

Una de las primeras ventajas que ofrece el drawback se observa en la historia del comercio exterior realizado en el país asiático China. En China, el drawback o el sistema de devolución de derechos fue aplicado desde 1985 con la finalidad de fomentar las exportaciones. Este mecanismo del drawback fue ventajoso, dado que posibilitó la exportación de productos a precios competitivos dentro del inmenso mercado internacional (Barzallo et al., 2018). Con base en lo anterior, se afirma que el drawback permite mejorar la competitividad de las exportaciones en el mercado mundial.

Por su parte, García y Cárdenas (2020), en su estudio, reconocen que el uso pertinente del drawback contribuye con el incremento de los niveles de optimización de la rentabilidad en empresas exportadoras de la prenda de vestir polo en Lima. A partir de este reconocimiento, se deduce que este mecanismo genera beneficios proporcionales a los esfuerzos puestas en las exportaciones.

A pesar de los beneficios que el drawback posee en el sector del comercio, existen ciertas desventajas que perjudican la reputación de este sistema. Al respecto, Barzallo et al. (2018), durante entrevistas ejecutadas, descubren que algunos expertos en este mecanismo afirman que existen deficiencias por parte del Estado como la falta de compromiso, de planificación para las fechas de pago y el incremento de impuestos.

En el caso peruano, las tasas del drawback estuvieron reduciéndose durante el 2015, lo cual se percibió como un error político y técnico, principalmente del Ministerio de Economía. Esta reducción, a su vez, está proyectando una mala imagen para los exportadores, tal como se observa en la revista Exportaciones para que piquen (2015).

1.3 Bases normativas para el drawback en el Perú

Según Morales (2016), el drawback en el Perú fue inicialmente normado por la Ley General de Aduanas, la cual se aprobó mediante el Decreto Legislativo 722. No obstante, dicha ley no fue aprovechada por las empresas exportadoras porque no estaba reglamentada. Así, posteriormente se aprobó el Texto Único Ordenado de dicha ley mediante el Decreto Supremo 45-94-EF y el Decreto Supremo 104-95-EF, ya que en estos documentos normativos se definieron los lineamientos generales para que el drawback sea empleada y aplicada por los exportadores. De tal forma, a partir de esta ley, todas las demás leyes relacionadas a las aduanas han regulado y han observado al drawback. Tales leyes son:

- Decreto Legislativo 809
- Decreto Legislativo 951, que contiene las modificaciones de la anterior
- Decreto Legislativo 1053, *Ley General de Aduanas* (vigente)

En adición, Alva y Álvarez (2019) señalan que, en esta ley se estipula que las exportaciones se tramitan mediante la Declaración Aduanera de Mercancías, la cual se compone de dos fases importantes:

- Declaración Aduanera de Mercancías provisional. En este caso, el destino aduanero es solicitado y regularizado mediante datos provisionales para exportaciones del mismo carácter. Esto quiere decir que, si el producto no está situado en el transporte de embarque, no se le considera como un bien exportado definitivo, sino como provisional. Para esto, se otorga 30 días calendarios para su efecto.
- Declaración Aduanera de Mercancías definitiva. En este caso, el bien exportado es considerado definitivo cuando se sitúa en el transporte de embarcación. Así, se dispone

de 30 días calendarios a partir de la fecha de embarque para regularizarse junto a los documentos que sustentan el proceso de exportación.

Por otra parte, según Morales (2016), en el Decreto Supremo 314-2014-EF se establece la reducción de las subpartidas nacionales que fueron gravadas con arancel cero, de 1817 a 1085. Además, mediante el Decreto Supremo 104-95-EF se dispone la reducción de la tasa de drawback o Restitución Simplificada de los Derechos Arancelarios de 4 a 3 %. Asimismo, en relación con las mercaderías exportadas, estas no deben enlistarse como subpartida excluida del drawback, de acuerdo con el Decreto Supremo 56-2003-EF y al Decreto Supremo 98-2006-EF. En materia internacional, el drawback se contempla en el Convenio de Kyoto de 1974, en donde se estableció que los productos importados que pagaron algún derecho arancelario pueden venderse, en el extranjero, sujeto a precios competitivos en cuanto los impuestos de arancel hayan sido reembolsados.

Tabla 1
Tasas del drawback desde su introducción en 1995

Inicio	Fin	%	Base legal
18/6/1995	–	5,0 %	D. S. 104-1995-EF
30/1/2009	31/12/2009	8,0 %	D. S. 018-2009-EF
1/1/2010	30/6/2010	8,0 %	D. S. 288-2009-EF
1/7/2010	31/12/2010	6,5 %	D. S. 288-2009-EF
1/1/2011	–	5,0 %	D. S. 288-2009-EF
1/1/2015	31/12/2015	4,0 %	D. S. 314-2014-EF
1/1/2016	14/10/2016	3,0 %	D. S. 314-2014-EF
15/10/2016	31/12/2018	4,0 %	D. S. 282-2016-EF
1/1/2019	–	4,0 %	D. S. 282-2016-EF

Nota. Tomado de Chávez et al. (2018).

Según la Tabla 1, las tasas del drawback en el Perú se han regulado con el tiempo y, para ello, existe una base normativa que establece la fluctuación porcentual con tendencia decreciente de la tasa. Actualmente, la tasa es del 3 %, la cual está normativizada en el Decreto Supremo 282-2016-EF.

Tabla 2
Bases normativas del drawback en otros países

País	Denominación	Base de devolución	Norma base
Argentina	Draw-Back	Gravamen de Importación y Tasa Estadística	• Código aduanero Ley N°22.415 • Ley de Promoción de las Exportaciones Ley N°23.101
Brasil	*Drawback*	Tributos pagados en la importación	• Decreto Ley N.º 37 de 21/11/66 • Comunicado DECEX N.º 21/97, modificado por Comunicado DECEX N.º 2
Chile	Draw – back, tributos externos o de aduanas	Derechos *ad valorem* y Derechos Específicos	• Régimen Especial para las Exportaciones no Tradicionales Ley 18.840
Estados Unidos	Duty drawback	Derechos de Importación	• Sección 1313, título 19 del Código de los Estados Unidos • Reglamento de Aduanas, 19 CFR 191 Subpartida E
México	Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores	Impuesto General de Importación	• Decreto que establece la Devolución de Impuestos de importación a los Exportadores • Ley Aduanera y su Reglamento • Ley de Comercio Exterior y su Reglamento

Nota. Adaptado de Morales (2016).

Según la Tabla 2, en cada país, el drawback posee una denominación regional que se ajusta a sus bases normativas. Asimismo, la base de devolución también cambia respecto a sus comercios externos, aunque posiblemente se trate de diferentes denominaciones en relación al tributo, el impuesto, el gravamen y el derecho.

1.4 Incidencias del drawback en las exportaciones

En la aplicación del drawback, los estudios sobre este sistema pueden evidenciar diversos resultados que dependen de distintos factores como el sector económico, los años analizados del drawback en un país, las políticas tributarias, los datos seleccionados sobre una región específica, entre otros.

Tabla 3
Evolución del régimen restitución de derechos arancelarios

Restitución arancelaria	Valor FOB US$	%
2012	5 640 955 839	29.96 %
2013	5 917 565 661	31.42 %
2014	7 273 333 059	38.62 %
Total	18 831 854 559	100.00 %

Nota. Tomado de Huamán (2016).

Según la Tabla 3, en un macroanálisis a nivel nacional durante el periodo 2012-2014 en sectores económicos como la textil, el pesquero, el minero, la maderera, entre otros, se observa que la implementación del drawback aumenta de 29.96 a 38.62 %. Esto indica que tal régimen aduanero es cada vez más significativo y útil para las empresas exportadoras, las cuales son incentivadas para seguir vendiendo al exterior.

Tabla 4
Análisis financiero: comparativa con y sin drawback en la exportación del orégano a Brasil

Índices	Sin *drawback*	Con *drawback*	Diferencia
Ratios de liquidez			
Liquidez corriente	6.74	13.25	6.50
Prueba activa	6.74	13.25	6.50
Liquidez absoluta	6.74	13.25	6.50
Capital de trabajo	71 812.48	153 083.73	
Razón de efectivo	1.00	0.76	-0.24
Ratios de gestión			
Rotación de activo fijo	5.91	5.91	0
Rotación de activos fijos totales	3.62	2.63	-0.99
Rotación de existencia	0	0	0
Ratios de solvencia			
Endeudamiento	0.058	0.042	-0.016
Solvencia patrimonial	0.061	0.044	-0.017
Ratios de rentabilidad			
Rentabilidad de ventas	0.096	0.200	-0.10
Rentabilidad patrimonial	0.370	0.549	0.18
Rentabilidad de activos	0.35	0.53	0.18

Nota. Adaptado de Apaza (2017).

Según la Tabla 4, los escenarios en donde se aplica y no se aplica el drawback son distintos en cada uno de los ratios. Así, existe mayor liquidez, mayor rotación de activos totales, mayor solvencia y mayor rentabilidad al emplearse el drawback. En otras palabras, su aplicación incide positivamente en la exportación.

Tabla 5
Calidad del drawback y su nivel de cumplimiento en el sector agropecuario y agroindustrial de Tacna

Calidad de *drawback*		
Categoría	Frecuencia	%
Inadecuada	3	6.0 %
Regularmente adecuada	30	60.0 %
Adecuada	17	34.0 %
Total	50	100.00 %
Nivel de cumplimiento		
Nunca	5	10.0 %
Muy pocas veces	5	10.0 %
Algunas veces	8	16.0 %
Casi siempre	27	54.0 %
Siempre	5	10.0 %
Total	50	100.00 %

Nota. Adaptado de Cruz (2021).

Según la Tabla 5, la calidad y el nivel del cumplimiento del drawback son factores que influyen en las exportaciones de los productos del sector agropecuario y agroindustrial de la región Tacna. Así, en cuanto a la calidad de aplicación, el 60 % de encuestados señala que es regularmente adecuada, seguido del 34 % que señala una calidad adecuada, seguida de una minoría de 6 % que señala una calidad inadecuada. Así también, respecto al nivel de cumplimiento, el 54 % de encuestados señala que casi siempre se cumple el régimen drawback para sus exportaciones, lo que parece revelar una incidencia positiva de dicho mecanismo para incentivar las ventas hacia el exterior.

Tabla 6

Montos restituidos y por restituir según régimen drawback en la exportación de laminados de cinc

Año	Monto		Exportación (US$)	Tasa drawback
	Restituido	Por restituir		
2014	1,022,107.20	326,858.67	18,590,710.71	5.0 %
2015	626,591.75	225,418.26	15,914,285.52	4.0 %
2016	513,646.93	290,000.00	17,902,106.31	3.0 %
2017	913,634.39	172,000.00	23,904,765.01	4.0 %
2018	730,044.79	274,000.00	21,207,356.99	4.0 %

Nota. Adaptado de Rúa (2021).

Según la Tabla 6, existe una gran diferencia numérica entre los montos de drawback que se han restituido y que se deben restituir en el sector siderometalúrgico. Primero cabe destacar que el régimen drawback posee un impacto relevante en las exportaciones de laminados hechos de cinc. Así pues, el Gobierno provee, en este caso, políticas económicas que ayuden e incentiven las exportaciones no tradicionales. Por un lado, en cuanto a los montos restituidos, el drawback es un factor significativo y positivo para las exportaciones de este producto, pues las ganancias aumentaron de forma variada durante el periodo 2014-2018. Por otro lado, en cuanto a las tasas de drawback, se observa una relación directa y positiva entre el porcentaje y las ganancias por exportación. Finalmente, en cuanto a los montos por restituir, se observa que la tendencia es negativa, pues se divisa una reducción del monto, lo que no permite incentivar correctamente a las exportaciones en un futuro.

Tabla 7

Efecto de la reducción de la tasa del drawback en la restitución de monto en la exportación del cacao 2015-2016

Empresa (muestra)	Drawback		Variación
	2015 ($)	2016 ($)	(%)
1	565,311.33	412,108.44	-27.10 %
2	1,255,441.23	675,329.51	-46.21 %
3	142,772.18	72,144.77	-49.47 %
4	171,085.66	124,957.54	-26.96 %
5	37,360.64	27,899.13	-25.32 %
6	46,048.44	36,906.12	-19.85 %
7	30,221.00	22,705.58	-24.87 %
8	3,321.19	2,175.59	-34.49 %
9	18,706.21	6,693.72	-64.22 %
10	548.52	410.30	-25.20 %

Nota. Adaptado de Rúa (2021).

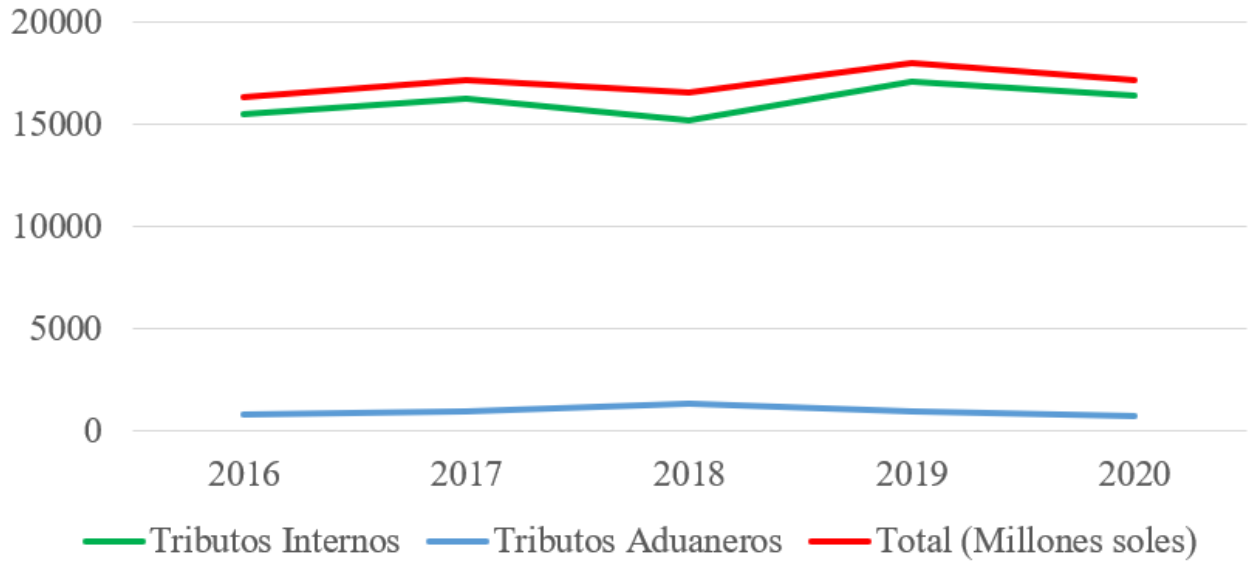
Según la Tabla 7, la diferencia reductiva en las tasas de drawback evidencia un decrecimiento en el monto restituido, donde, en el 2015, la tasa era de 4 %, luego disminuyó a 3 % en el 2016. Así, según este estudio, la reducción de la tasa de drawback incide negativamente en las ganancias por exportación del cacao, la cual varió -14 % en el periodo 2015-2016. Por consiguiente, se puede observar que el drawback incide en el rubro de la exportación de forma significativa. Por tal motivo, resulta relevante que el Gobierno de turno realice políticas económicas a favor de las exportaciones mediante una regulación del drawback.

1.5. Estadísticas correspondientes a las devoluciones

Tabla 8
Devoluciones de administración tributaria – SUNAT

	Año					Total	%
	2016	2017	2018	2019	2020		
Tributos internos	15 537	16 268	15 238	17 131	16 422	80 596	94.0 %
Aduanas	820	941	1 345	920	760	4 786	6.0 %
Total	16 356	17 209	16 583	18 051	17 182	85 382	100.0 %

Figura 2
Devoluciones de tributos internos y aduanas



En la Tabla 8 y la Figura 2, se muestran datos estadísticos sobre las devoluciones tributarias, expresadas en millones de soles. Con base en esta información, se estima que el 94 % de las devoluciones está referida a tributos internos como el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta. Por otro lado, solo el 6 % de las devoluciones atañen a la devolución de tributos aduaneros.

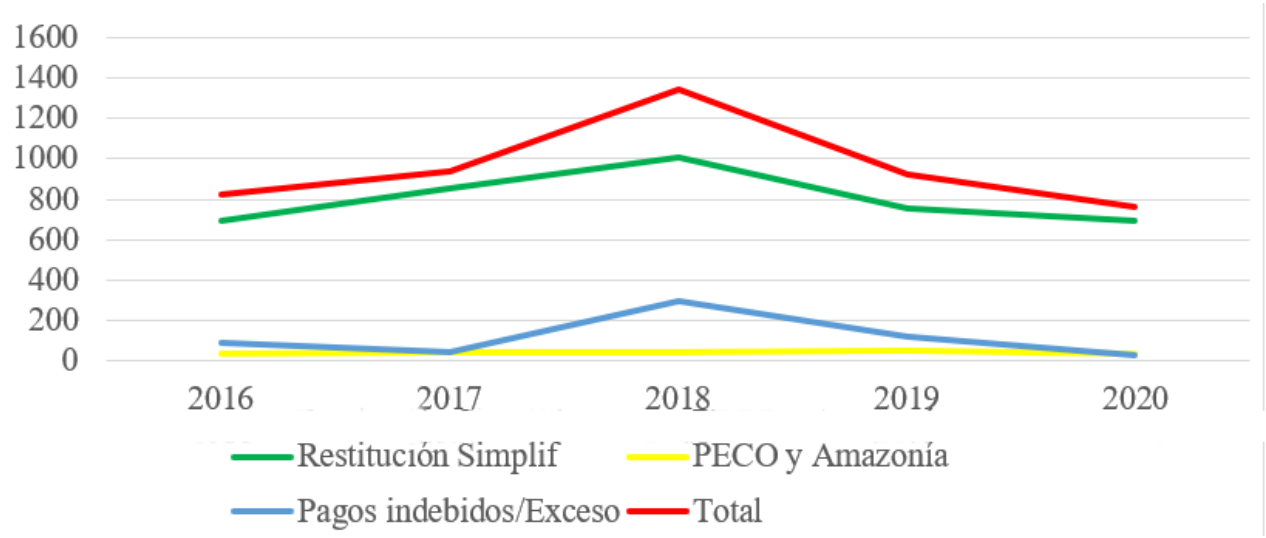
En la Tabla 9 y la Figura 3, se observa que la restitución simplificada de derechos arancelarios – drawback ocurrió en un 84 % durante el periodo de 2016 a 2020. Asimismo, se estima que, desde 2016 a 2018, se presenció un aumento en los montos de beneficios dados a

los exportadores, a través del drawback, y la mayor cantidad de exportaciones ocurrió durante el 2018. Estos hechos reflejan la relación directa existente entre el aumento de las exportaciones y las solicitudes del drawback.

Tabla 9
Devoluciones Aduaneras

	Año					Total	%
	2016	2017	2018	2019	2020		
Restitución	693	858	1 006	752	694	4 003	84.0 %
Pagos Indebidos o en exceso	90	40	296	120	30	576	12.0 %
PECO y Amazonía	37	43	43	48	36	207	4.0 %
Total	820	941	1 345	920	760	4 382	100.0 %

Figura 3
Devoluciones de deuda tributaria aduanera



Por otro lado, el 12 % se confiere a las solicitudes de devolución por pagos no adecuados o excesivos que, generalmente, ocurren durante los procesos de las importaciones. Por último, el 4 % corresponde a la devolución de los pagos tributarios aduaneros por aceptación a los beneficios señaladas en el Convenio de Cooperación Aduanera Peruano Colombiano y a la devolución tributaria por un régimen de exoneración del IGV e IPM en la importación de bienes de consumo amazónico, estipulado en Ley N.º 27037.

CAPÍTULO II

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE LAS EXPORTACIONES COMO PARTE DEL DESARROLLO DE UN PAÍS

En la actualidad, la economía a nivel mundial se encuentra conexas unas con otras a través de firmas de acuerdos comerciales, lo que conlleva a que el comercio externo sea uno de los constituyentes que mayor desarrollo económico forja a la economía (Espector, 2019). Con la liberación comercial, los países internacionales buscan suministrar sus productos al mercado externo en presencia de las negociaciones comerciales a través de las exportaciones e importaciones desarrollado en cada país a nivel mundial. Por ello, la unificación de la economía mundial es una herramienta necesaria para el impulso del desarrollo financiero, lo que conlleva a la tranquilidad de la ciudadanía al transaccionar sus productos.

De acuerdo con Abou-Stait (2005), se especifica que las exportaciones, tanto de bienes y servicios, representan una fuente fundamental de ingresos de divisas para la economía, pues favorece la balanza de pagos y establece oportunidades de trabajos, además de que influye en el crecimiento económico en el país (Citado en Vargas, 2018). Así, la

exportación es el único elemento independiente de la demanda en un sistema económico para el crecimiento del país.

2.1 La liberación comercial

A través de los años, los países de América Latina avanzaron de manera significativa en la liberación comercial, ya que surgieron acuerdos comerciales tanto fuera y dentro de los países. A partir de 1980, se inicia la liberalización comercial.

Por un lado, la apertura comercial en el Perú es un proceso que se lleva a cabo desde los inicios de 1990 como alternativa del modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones), el cual consistía en la reducción de la dependencia exterior sin tener interés de la importación de productos extranjeros o de la regulación de importaciones, el cual consistía en superar la hiperinflación ocasionado por el expresidente Alan García. Así, se realizó una diversidad de reformas económicas a través de una serie de firmas de tratados de libre comercio que lograron disminuir los aranceles. Por consiguiente, ante esta situación, se empieza a demostrar las características del comercio exterior. De acuerdo con Mena (2017), la apertura comercial favorece al crecimiento económico a través de la creación de mercados mayores en donde se beneficia a la especialización de los productos y se mejora la productividad como la eficiencia de los consumos.

De acuerdo con Linares y Llicán (2021), cuando se abarca el tema sobre la liberalización o apertura comercial, se la define como un proceso que a través de ello se eliminan las barreras que privan el comercio exterior de un país, o también se considera que está orientado hacia el mundo exterior para beneficiar a la económica mundial. Cabe mencionar que los mercados internacionales, cuanto mayor sea su importación como exportación en países extranjeros, mayor presencia adquieren en la economía.

Tras el inicio y el desarrollo de la liberalización comercial, se tuvo una nueva teoría acerca del comercio internacional, la cual intenta describir la existencia positiva en la relación entre de la liberalización comercial y el crecimiento económico. Esto conlleva a que las instituciones multilaterales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) recomienden a los países latinoamericanos a liberalizar el comercio exterior con una serie de acuerdos comerciales bajo la idea de que las exportaciones ayudarían el crecimiento económico (Basilio & López, 2019).

Por otra parte, cabe mencionar que en los programas que suscitaron el inicio de la liberalización comercial se destaca en las diversas instituciones y en la importancia para el acuerdo del comercio internacional. Según Prieto y Manso (2018), el Banco del Comercio está compuesto por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Corporación Financiera Internacional (AIF). Estas instituciones proveen el financiamiento económico; además, anexan recursos financieros internacionales con la finalidad de lograr con los objetivos planteados. En cuanto al Fondo Monetario Internacional (FMI), Nemiña (2019) señala que dicha institución tiene como función establecer y preservar el orden monetario y financiero internacional; además, posee la capacidad de proveer asistencia financiera para intervenir en el desequilibrio externo de un país. Con respecto a la institución de la Organización Mundial del Comercio, Manuel (2018) indica que es un organismo internacional integrado por 164 países y que casi el 98 % proporcionan cuentas del comercio mundial; entre sus funciones, compone un foro de negociaciones e inspecciona las políticas comerciales nacionales.

Cabe mencionar la importancia del Tratado de Libre Comercio (TLC) que influye en la liberalización comercial. Según Martínez et al. (2021), el TLC es un acuerdo entre países para estrechar una relación comercial en donde se permita distribuir sus productos

y servicios. La importancia del Tratado de Libre Comercio consiste en que ayuda a desarrollar una estrategia comercial a largo plazo y a consolidar los productos con mercados internacionales. Las ventajas que muestra este acuerdo con otros países son la existencia de la competitividad y el acceso a una diversidad de productos; además, se tiene libre acceso a mercados más desarrollados y se decide en eliminar las condiciones y barreras comerciales entre países.

En cuanto a los acuerdos del Tratado de Libre Comercio en el Perú, se ha empleado tres formas vigentes:

- Acuerdo Multilateral. Integrado por tres o más países soberanos, en el cual existen responsabilidades de cada una de las partes. Dentro de este tipo de acuerdo se encuentra la Organización Mundial de Comercio (OMC) y el Foro de Cooperación Económica del Asia-Pacífico (APEC).

- Acuerdo Regional. Se integra un conjunto de compromisos suscritos por representantes políticos que solicitan pertenecer al gobierno regional. Dentro del acuerdo se inscribe la Comunidad Andina (CAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

- Acuerdo Bilateral. Constituido estrechamente con dos países soberanos para generar compromisos recíprocos.

En las relaciones comerciales y la inscripción de acuerdos comerciales de los países se evidenció dificultades por las aproximaciones, las diferencias políticas y las doctrinas presentes entre los gobiernos. Aunque este aspecto fue predeterminante, los intereses políticos y económicos impulsaron los acuerdos comerciales entre países. De acuerdo con Correa (2021), existen tres efectos económicos cuando hay un acuerdo comercial entre dos o más países:

- El primer efecto. Ocurre cuando se reducen los aranceles entre los países que integran el acuerdo, lo que ocasiona un desplazamiento de la demanda.

- El segundo efecto. Ocurre cuando existe una remoción o un cambio de las barreras arancelarias y no arancelarias, el cual es incitado por un acuerdo comercial.

- El tercer efecto. Ocurre cuando los acuerdos comerciales pueden estimular un proceso de relocalización de la mercancía dentro del espacio territorial.

En estos acuerdos comerciales, los países optan en proteger y en expandir su producción a todo el nivel nacional; sin embargo, existen productos que se prefiere excluir del mercado comercial, ya que se encuentra en sectores no competitivos para el aumento de su producción.

2.2 La exportación y los beneficios tributarios a la exportación (Impuestos a la exportación)

De acuerdo con Acosta et al. (2018), el comercio internacional visualiza los grandes beneficios que contrae los países que lo practican y la toman en consideración. Por ello, tanto las importaciones como las exportaciones son canales que se deben manejar para incrementar la riqueza y para fortalecer el bienestar de la ciudadanía.

Tras los cambios abruptos de la deuda externa, lo que acarreó complicaciones e inestabilidad en el aspecto económico, se desarrolla una serie de acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales entre países internacionales. Según Varela y Retamoza (2020), con los acuerdos comerciales se requiere eliminar los aranceles emitidos por los países comercializadores para propiciar una mayor escala de las exportaciones.

Cabe mencionar la importancia de conocer acerca de los beneficios tributarios para la exportación. Según Mendoza y Rojas (2015), existen cinco beneficios que a los que conduce la exportación:

- Primer beneficio. El saldo a favor del exportador consiste en compensar a la persona que exporta el Crédito Fiscal del IGV que fue generado por las operaciones de exportación.

- Segundo beneficio. El *drawback* consiste en la devolución de los derechos aranceles ya pagados en la importación que fueron agregados en la producción de bienes exportados.

- Tercer beneficio. La admisión temporal para el perfeccionamiento activo consiste en la suspensión de pago de los derechos de aranceles y de los demás impuestos que se aplican a la importación de ciertos productos extranjeros.

- Cuarto beneficio. La exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo consiste en el permiso de la salida temporal de mercaderías nacionales para su transformación e innovación.

- Quinto beneficio. La reposición de mercancías con franquicia arancelaria consiste en el permiso de importar el consumo de mercaderías equivalentes en consideración a priori de que han sido nacionalizadas. Se utiliza para obtener mercaderías exportadas.

Estos beneficios tributarios que se aplican a la exportación son efectivos para las entidades y personas que exportan su mercancía, ya que se les exonera y se deduce de todo tipo de gasto tributario de su accionar.

2.3 Tipos de exportación

De acuerdo con Caria (2017), la influencia de las exportaciones de índole primario en dirección al desarrollo económico ha tenido un fin de estudios desde un aproximado

de 100 años, donde se considera a todos los bienes de recursos naturales con positivas ventajas en la producción para luego ser exportados hacia países exteriores y así conseguir la diversidad económico del país. Cabe indicar que la exportación es la acción más efectiva de los países internacionales para generar un incremento en su economía.

Ahora es necesario conocer los tipos de exportación que gira y se incluye en la economía:

- Según la transacción. Se deriva en exportaciones comerciales y exportaciones no comerciales. Por un lado, las exportaciones comerciales se originan a todo tipo de productos que se van a comercializar a nivel mundial. Por otro lado, las exportaciones no comerciales están incluidas las muestras sin valor comercial y los obsequios en general (Mendoza & Rojas, 2015).

- Según el producto. Se clasifica en exportaciones tradicionales y exportaciones no tradicionales. Por un lado, las exportaciones tradicionales son los productos que un país exporta con un bajo valor agregado, en la que incluye los productos mineros, agrícolas, ganadería, pesca e hidrocarburos. Por otro lado, las exportaciones no tradicionales son los nuevos productos que van ingresar al mercado internacional; además, tienen un alto valor agregado en la que incluye la textilería y joyería (Salazar, 2019).

- Según la canalización del producto. Se deriva en la exportación directa y exportación indirecta. Por un lado, la exportación directa es realizada por el propio productor. Para esta exportación se necesita esfuerzo desde el inicio de la organización, ya que el mismo productor se encarga de exportar su producto. Además, algunas ventajas que muestra es que se tiene mayor control sobre el proceso de la exportación y se obtiene mayor ganancia de lo exportado. Por otro lado, la exportación indirecta es realizada por una empresa de exportación (Castro, 2020).

- Exportación de bienes. Se deriva en exportación de bienes restringidos y exportación de bienes prohibidos, Por un lado, la exportación de bienes restringidos consiste en la producción nacional que no alcanza a cubrir la demanda interna y, por ello, no se puede exportar estos productos; además, se necesita la autorización previa de representantes políticos. Por otro lado, la exportación de bienes prohibidos consiste en que la producción no se puede exportar bajo ninguna circunstancia porque pueden atentar con la seguridad nacional (Mendoza & Rojas, 2015).

2.4 Desarrollo económico de un país mediante las exportaciones

Por un lado, el crecimiento económico de un país radica en la tasa de crecimiento de las exportaciones y la tasa del ingreso de las importaciones. Por eso, si un país precisa desarrollar el crecimiento con mayor rapidez, debería considerar integrarse a un país para estar en concordancia y así establecer el Tratado de Libre Comercio con la finalidad de que exista una restricción de pagos en la exportación e importación de sus productos.

Por otro lado, la diversificación de mercados está asociada con los bienes que ingresan de las exportaciones del país; sin embargo, la decisión de expandir el mercado dependerá de los exportadores de diferente rubro. Cuanto más se desarrollen las exportaciones, habrá un notorio crecimiento en la economía del país. Por ello, la importancia de diversificar el mercado y realizar las exportaciones en países extranjeros radica en ayudar al país a desarrollar su economía.

Al establecer una relación entre el crecimiento económico y la tasa de ingreso de las exportaciones, el país obtiene resultados positivos hacia su economía. Por ello, como señala Awokuse (2008, citado por Vargas, 2018), en tres formas, se establece que las exportaciones son estimadas como el motor central para el crecimiento económico del país y estas son las siguientes:

El crecimiento de las exportaciones acelera de manera directa el crecimiento del PBI, debido a que las exportaciones son un mecanismo de la producción agregada a la economía.

El crecimiento de las exportaciones influye indirectamente en el crecimiento del producto porque la mercancía se expande por todo el mercado, lo que repercute en una mayor utilización del producto.

El crecimiento de las exportaciones genera divisas que permiten el aumento del capital y la mayor estimulación del crecimiento del producto exportado.

Asimismo, el crecimiento económico a través de las exportaciones surge grandes ventajas y beneficios para las economías; a la vez forja el desarrollo e industrialización de la nación.

De acuerdo con Vargas (2018), la evolución y el crecimiento económico a través de la exportación en el Perú se rigió por una serie de sucesos y de acontecimientos:

- En 1990, tras la crisis de hiperinflación y caos social (terrorismo), el expresidente Alberto Fujimori estableció una serie de reformas estructurales para estabilizar la economía mediante la eliminación de las restricciones que obstaculizan el comercio de mercancías entre el Perú y otros países internacionales.

- En 1993, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA), el Perú obtuvo beneficios arancelarios que EE. UU. ofrecía a los productos nativos.

- En 1998, tras el Fenómeno de El Niño, hubo un bajo financiamiento externo por la crisis económica exterior.

- En 2002, el Perú firmó con EE. UU. la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas (ATPDEA) en la que se amplía un mayor número de productos exportados al extranjero.

- El periodo 2000-2004 se caracterizó por el replanteamiento de la política comercial de los años noventa, donde se consideró la integración de subregiones en la Comunidad Andina.

- Durante el 2001 hasta 2010, la economía de Perú prosperó en cuanto al crecimiento de los precios de los productos exportados en el exterior; asimismo, el crecimiento económico se vio mejorado por la inversión del exterior y con el tipo de cambio de la moneda peruana que benefició la disminución de la inflación.

- Durante el 2011 al 2012, se evidenció el crecimiento económico por la demanda interna que fue promovida desde la inversión extranjera.

- En el 2014, el Perú ostenta un bajo crecimiento económico a causa de un deterioro en el intercambio de productos.

- En 2015, la economía peruana se restableció tras el incremento de las exportaciones, donde el crecimiento económico fue inducido por el consumo nacional e internacional.

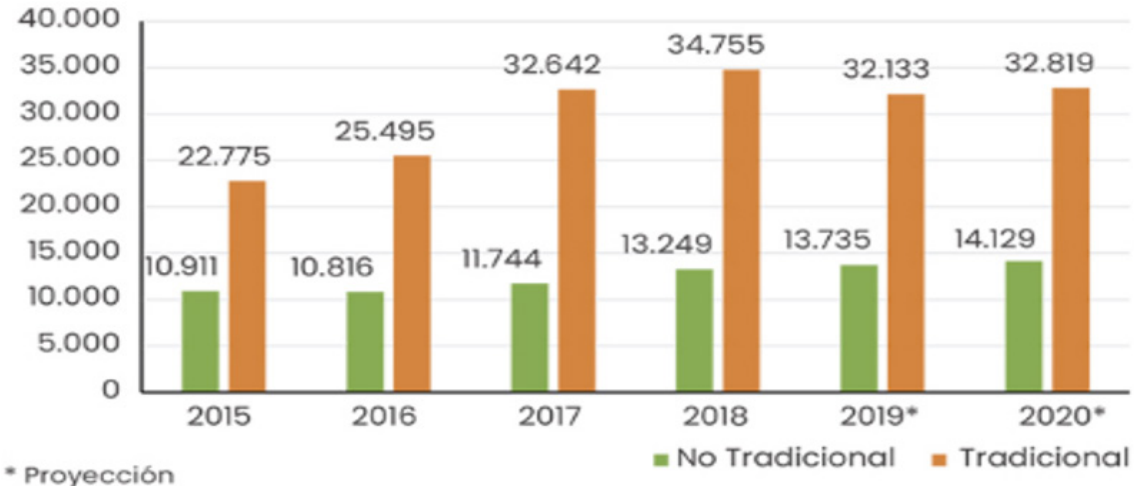
De esta forma, se reconoce el papel importante que desarrollan las exportaciones para el crecimiento y el desarrollo económico. La actividad comercial de la exportación no solo consiste en vender productos nacionales hacia el exterior, sino que también implica que el país adquiera una imagen comercial en el mercado internacional con la cual pueda establecer y expandir sus relaciones económicas a fin de posibilitar un terreno seguro para incentivar la producción nacional y, por ende, activar los sectores productivos a crear más puestos de trabajo para las personas.

2.5 El comportamiento de las exportaciones peruanas: un plano holístico

El Perú no es el mejor país en el mundo de las exportaciones, por ello es posible observar otras naciones con mejor desempeño en la actividad de exportación. Por ejemplo, en 2017, el comercio exterior de Países Bajos fue 14 veces mejor que el del Perú. con 1,150,000 de dólares. Alemania obtuvo un comercio 32 veces mejor que nuestro país, Estados Unidos alcanzó los 3,800,000 y superó a Perú 48 veces más. Finalmente, el gigante asiático (China) demostró ser 50 veces mejor que la nación peruana, con 3,900,000 de dólares. A pesar de ello, durante el 2018, las exportaciones en Perú aumentaron ampliamente de 3000 millones de dólares (registradas en 1988) a 47,917 millones de dólares y, en consecuencia, el flujo de carga internacional también creció tanto por exportaciones como por importaciones.

Figura 4

Evolución de las exportaciones peruanas expresadas en millones de dólares (2015-2020)



Nota. Tomado de Chávez (2020).

A finales del 2020, se registró que el total de exportaciones peruanas a cualquier parte del mundo alcanzó 39, 310 millones de dólares, incluyendo al sector minero-energético con 25,000 millones y al sector no tradicional con 15,177 millones de dólares, según señala el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Asimismo, 7 519 empresas pudieron exportar

4,536 productos a 174 mercados, por lo que la diversificación de la oferta peruana al mundo aumentó y tuvo como principales asociados a la Unión Europea, China, Canadá, Estados Unidos, Suiza, India, Corea del Sur y Chile. Por otro lado, a pesar de la desconcertante coyuntura desarrollada en 2020, el Perú logró colocar a 37 productos dentro del ranking de los más exportados y superar al 2019. Además, nuestro país superó a Chile, por primera vez, en la exportación de arándanos frescos y se lideró tales exportaciones a nivel mundial.

Es necesario también indicar que el Perú mejoró su desempeño en otras exportaciones como en las de calamares y pota cruda congelada, dado que escaló dos puestos en el ranking mundial y logró ser el tercer mayor exportador de los productos indicados. Tras estos resultados obtenidos en el 2020, se afirma que el Perú ha incrementado, de manera geométrica, su comercio exterior en los últimos 30 años (OMC, 2017; Pérez, 2019).

CAPÍTULO III

ASPECTOS TEÓRICOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

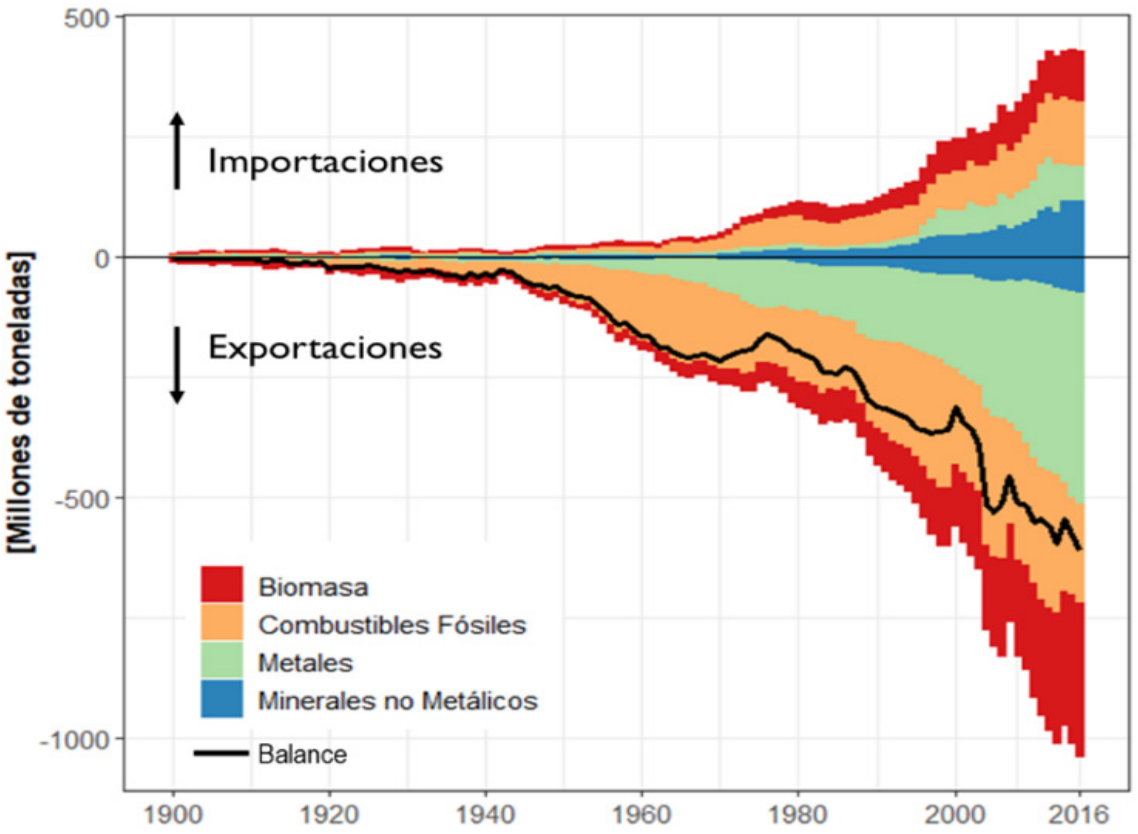
El comercio actual en este mundo globalizado se estructura mediante relaciones internacionales entre países productos de diversas materias o insumos que se extraen o se producen de forma particular. Es decir, en cada país, existe un producto que puede competir en el mercado internacional a fin de expandir las ventas y así adquirir mayores ganancias que en el mercado interno se encuentran limitadas. De esta forma, se logra observar que las relaciones entre países contienen, entre uno de sus tantos aspectos, intereses económicos en base a la satisfacción de las necesidades, pues dicha relación consta de la compra (importación) y la venta (exportación) de productos únicos o de naturaleza exclusiva. Por ejemplo, la lana de vicuña.

Según Infante-Amate et al. (2020), América Latina es un ejemplo claro sobre relaciones internacionales económicas, ya que en ese continente se produce la extracción de la mayoría de materias o insumos principales, como recursos naturales, para exportar hacia los demás países. En la misma línea, Schaffartzik et al. (2014) señalan que América Latina es una de las tantas regiones exportadoras netas y suministradoras de biomasa, minerales y metales, pues en los países de otros continentes dichos productos pertenecen a los

bienes importados. Así, si bien América Latina posee una identidad exportadora global, las actividades extractivas impactan severamente al ambiente y a la sostenibilidad de los recursos naturales, los cuales son aspectos a considerar en el comercio exterior.

Figura 5

Balance comercial físico (PTB) de América Latina (1900-2016)



Nota. Tomado de Infante-Amate et al. (2020).

De acuerdo con la Figura 5, existe un aparente buen balance comercial en los productos extractivos de América Latina, donde la cantidad de exportaciones es mayor. Asimismo, las importaciones que se realizan en ese continente se basan en productos ya manufacturados, los cuales poseen mayor precio que los bienes exportados. De esta forma se advierte que dicha relación económica internacional no es favorable; no obstante, es así como se ha realizado en estos tiempos.

Montoya-Uribe et al. (2016), observan que el comercio exterior de Colombia, a pesar de mantener relaciones consistentes bajo alianza comercial, no es el más adecuado en términos

de balance, pues existe un déficit comercial, lo que se traduce en mayores importaciones (gastos) que exportaciones (ganancias). Sin embargo, dicho balance no es muy negativo, pues también se observa mejoras en la exportación de productos hacia el Perú.

Tabla 10
Productos colombianos más exportados a Perú (2010 y 2014): participación en total de exportaciones

Descripción	2010 (%)	2014 (%)
Aceites de petróleo	13.59 %	9.45 %
Cosméticos	6.87 %	8.71 %
Monofilamentos	10.22 %	7.12 %
Azúcares	5.22 %	6.44 %
Papeles y cartones	4.69 %	5.30 %
Productos farmacéuticos	2.95 %	4.35 %
Automóviles	0.50 %	3.22 %
Artículos de limpieza	2.33 %	2.93 %
Accesorios de vestir	1.60 %	1.98 %
Insecticidas y similares	1.83 %	1.62 %

Nota. Adaptado de Montoya-Uribe et al. (2016).

Según la Tabla 8, en la comparativa porcentual de los productos exportados, se observa un leve crecimiento de las ventas hacia el exterior, específicamente en el territorio peruano, puesto que las ventas en las mayorías de bienes aumentaron, a excepción del aceite de petróleo, los insecticidas y los monofilamentos, productos con grandes prestaciones frente a altas temperaturas. Por parte del Perú, este ha aumentado las importaciones de dichos productos, lo que establece una relación comercial cada vez más dependiente.

3.1 Modelos del comercio exterior

En el comercio exterior, se observa la participación de organismos que se encargan de controlar el flujo del comercio, los cuales se llaman aduanas; estas actúan según las políticas económicas y tributarias de un país. Asimismo, existen modelos de comercio exterior que intentan describir el funcionamiento de los flujos de comercio (entrada y salida de bienes)

dentro de un marco temporal determinado a fin de caracterizar los factores influyentes y las variaciones comerciales.

Se evidencia que la existencia de modelos de crecimiento económico fue promovida por las exportaciones. En primer lugar, según la teoría de las ventajas comparativas consiste en que los países deben especializarse solo en los bienes y servicios que son producidos de manera eficaz a un precio menor en comparación a otros productos que su precio es mayor, la teoría fue formulada por David Ricardo; por ello, el comercio exterior será favorable si un país se dedica solo en la producción y exportación del bien de su ventaja comparativa (Zegarra et al., 2021). En segundo lugar, según la teoría de los beneficios de la apertura para controlar la búsqueda de rentas consiste en la manera de obtener ingresos económicos de manera propia y estos ingresos derivan de la intervención económica; por ello, fue un problema que criticaba el desarrollo de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (Krueger, 1974; citado en Vargas, 2018). Y, en tercer lugar, según la teoría de los beneficios de la apertura para el crecimiento consiste en que el comercio provoque la difusión de la tecnología y los efectos indirectos del conocimiento para que favorezca a un crecimiento de mayor rapidez en la producción. (Grossman & Helpman, 1991, citado en Vargas, 2018).

3.1.1 Modelo de la Ventaja absoluta clásica y la intrasectorial

Propuesto por Adam Smith, este modelo propone una mejor calidad del comercio exterior e internacional de un país a través de la especialización en la producción de un bien o servicio exclusivo de amplio reconocimiento nacional, de tal forma que adquiere una ventaja absoluta superior al de otros países. Así, la exportación de dicho producto ventajoso y sus ganancias permiten la importación de otros productos del cual no se tiene ventaja productiva, más sí lo tienen otros países.

Según Boundi (2017), existen algunos factores económicos y extraeconómicos para explicar las ventajas absolutas y competitivas de un país sobre otro, por ejemplo, en el sector de manufactura entre España y Alemania, donde ambos países mantienen una relación comercial en cual el segundo posee la ventaja absoluta. No obstante, en la teoría de la ventaja absoluta de Shaikh, en contraposición crítica a Smith, se caracteriza a dicha ventaja en base al costo intrasectorial, es decir, el costo unitario está sujeta a dos factores: los requerimientos de trabajo y el coste salarial. Así, las relaciones comerciales han de realizarse en base a los costos laborales unitarios reales relativos y no en el producto en sí.

Por otro lado, Boundi (2019) resalta que las empresas o los países que cuentan con mayor infraestructura técnica para una producción de precios accesibles y de bajos salarios relativos son las que poseen mayor ventaja absoluta de costo, lo que se entiende como mayor ganancia extraordinaria, es decir, de exportación. Esto se puede observar, como ejemplo, en el sector manufacturero de España, donde la posición competitiva de este sector se relaciona a los costos laborales y a la brecha intrasectorial de rentabilidad, lo que determina una relación económica desigual entre dicho país y la Unión Europea. No obstante, se puede advertir que los precios de producción, en realidad, se determinan a través de los precios de los bienes importados.

3.1.2 Modelo de la Ventaja relativa y comparativa

Propuesto por David Ricardo, y contrario a la ventaja absoluta de Smith, en este modelo de ventaja relativa en el comercio internacional se señala que el comercio entre países es posible porque los productos y los servicios se fabrican y se rigen a través de un coste relativo inferior al de otros países. De esta forma, estos se especializan en aquellos productos en contemplación de los costos y no de la producción en sí, pues de esta forma los países alcanzan su eficiencia mediante el análisis de una ventaja comparativa de aquellos

productos con los cuales pueda participar en el comercio exterior. En otras palabras, se trata de ser eficientes en actividades económicas en donde a un país le cuesta producir menos en comparación a otro.

Según Paredes (2016), David Ricardo, mediante este modelo, intenta dar relevancia al comercio exterior como una solución para problemas coyunturales y económicos como el que sucedió en la controversia de la Ley de los Granos durante las guerras napoleónicas, donde Inglaterra fue embargada militarmente en cuanto a sus puertos comerciales hacia el exterior, de tal forma que la producción de cereal nacional aumentó a pesar de que el costo de producción era mayor en comparación a los demás países europeos; además, a esto se suma el aumento poblacional y de los precios del grano. Así, el libre comercio permite que dichos precios desciendan, pero esto no significa que las ganancias también desciendan, puesto que los productos se pueden comercializar en otros países.

En la misma línea, Garcés (2015) señala que el comercio exterior, a partir de los supuestos de David Ricardo, es posible mediante la concepción donde si un país es capaz de producir una mercancía a un coste inferior en comparación a otro país de tal forma que otra mercancía no resulte muy afectada en su producción. Así, dicho país productor debe realizar tal práctica a fin de adelantar la producción.

Un ejemplo al respecto, se puede observar en Apaza et al. (2020), donde se realiza la comparativa en ventajas de Colombia y Perú en los sectores de minería y de textilería. Si bien Perú tuvo buenos resultados económicos en este último sector durante el periodo 2016-2018, la calidad textil de Colombia posee una ventaja comparativa superior, pues resulta ser más competitiva a tal grado que resulta ser un prototipo de mercado textil internacional. No obstante, este escenario cambia si se enfoca al sector minero, donde Perú posee mayor ventaja comparativa respecto a Colombia, pues en ese país el PBI proviene en

gran parte por la actividad minera en cuanto a yacimientos de calidad. Por consiguiente, según las ventajas comparativas, Perú y Colombia deben enfocarse primordialmente en las actividades mineras y textiles, respectivamente.

3.1.3 Modelo Heckscher-Ohlin

Según Orozco y Núñez (2017), a partir del siglo XX se desarrollaron modelos novedosos que pretendían explicar los beneficios del comercio y sus causas. Así, en el modelo Heckscher-Ohlin o Teoría de las Dotaciones Factoriales se propone describir y explicar los flujos internacionales para el comercio y su funcionamiento. En adición, este modelo se sujeta de las postulaciones de Adam Smith y de David Ricardo para sugerir que las dotaciones factoriales relativas son el origen y principio de las ventajas comparativas.

Según Pimentel (2014), en el modelo Heckscher-Ohlin se postula la especialización productiva de los países en base a su mercancía que abunda y que se utiliza intensivamente. Por ejemplo, las regiones del mundo con mayor cantidad de mano de obra deben aprovechar esta ventaja para producir bienes manufacturados de forma intensiva. Es así que el modelo Heckscher-Ohlin se centra en las condiciones de la oferta donde, antes del comercio, cada país posee factores de producción característicos a partir de los cuales se establecen diferencias que influyen en los precios relativos de cada país.

Según Bilas y Bošnjak (2015), el comercio internacional se puede explicar a través del teorema de las ventajas comparativas del modelo Heckscher-Ohlin, sobre todo en aquellos casos donde los países poseen un desarrollo heterogéneo logrado, además de la abundancia de factores de producción. Por ejemplo, entre Croacia y los demás miembros de la Unión Europea, existe una diferencia en dicha abundancia que explican las diferencias en los precios unitarios; de tal forma, Croacia ostenta mayor mano de obra que el promedio de la Unión Europea para las exportaciones en productos del sector manufacturero, por lo cual,

su actividad es intensiva. En adición, Croacia debe aumentar la relación capital-mano de obra a través de inversiones externas.

Según Pimentel (2014), en este modelo se desprenden diversos teoremas:

- Teorema de Stolper-Samuelson. Se afirma que el ingreso real aumentará si se aumenta el precio del factor abundante y si se reduce el del factor escaso.
- Teorema de Rybczynski. Se afirma que las cantidades del factor abundante y del bien que emplea intensivamente dicho factor aumentan en caso los precios permanezcan constantes. Asimismo, se debe decrecer la producción del bien de factor escaso.
- Teorema de igualación de los precios de los factores. Se afirma que los precios relativos de los factores de cada país tienden a igualarse.

Por último, el modelo Heckscher-Ohlin es fundamental para la teoría neoclásica del comercio internacional, de tal forma que por muchos años se ha podido afrontar las diversas críticas hacia el modelo para así constituirse como una sólida base de las políticas del comercio de libre mercado. No obstante, a partir de 1947, a través de la paradoja de Leontief, planteado por Wassily Leontief, se observa que dicho modelo y su teorema no puede explicar algunas situaciones económicas internacionales. Tal es el caso de México y sus políticas comerciales desde 1983, donde el modelo no ha podido ser útil para explicar ni para aumentar el crecimiento económico del país (Ruiz, 2020).

3.1.4 Modelo Singer-Prebisch

Según este modelo, en el comercio exterior entre países desarrollados y países no desarrollados, se genera una relación real de intercambio que favorece a los primeros y perjudica a los segundos. Esta situación se debe a que las materias primas, principalmente

de los países no desarrollados, tienen un precio muy bajo en relación a los productos elaborados por los países desarrollados. De esta forma, se evidencia un desbalance en el comercio exterior.

Según Berzosa (2016), gracias al modelo de Raúl Prebisch y al establecimiento de la economía del desarrollo como una disciplina científica, se puede observar que los anteriores modelos de comercio exterior se enfocaban en los países desarrollados y no en los subdesarrollados; tal es el caso de América Latina. Así, la aportación importante de Raúl Prebisch fue estructurar el sistema de centro-periferia, para lo cual se identifica el deterioro en las relaciones comerciales entre los países ya reconocidos anteriormente. Para mejorar esta situación desfavorable, se recomienda la industrialización y la integración de las economías latinas.

En la misma línea, Puyana (2017) señala que aquellos países cuya economía depende de la actividad extractiva de materias primas tienden a retardar su desarrollo económico, ya que las relaciones comerciales entre los países extractores con los países desarrollados se deterioran. Así, el modelo Singer-Prebisch indica que dicho deterioro se debe a la inestabilidad de los precios de las mercancías primarias y del bajo valor de retorno monetario de las exportaciones en relación a las importaciones. En consecuencia, se observa un escenario con baja tasa de empleo y la poca bonanza económica de los sectores de producción. Para mejorar esta situación, la teoría económica Enfermedad Holandesa resalta la importancia de la industrialización para así sostener y acelerar el crecimiento económico, a la par de la reducción de las desigualdades dentro y fuera del país.

A partir de este modelo, se conceptualiza la frase términos de intercambio para describir las situaciones de comercio exterior entre países, donde uno de ellos es beneficiado (país desarrollado) y el otro es perjudicado (países no o subdesarrollado). Por ejemplo, según

Fraga-Castillo y Moreno-Brid (2015), la variación del PBI de un país está influenciada por las exportaciones, las elasticidades y los términos de intercambio. Esto se observa en la comparativa entre México y Brasil, donde el primero aumenta sus exportaciones, pero no tanto como las importaciones, a tal grado de que su crecimiento económico es mucho menor al de Brasil. De esta forma, los términos de intercambio y las exportaciones describen las situaciones de comercio exterior de ambos países.

Según Araujo (2016), existe una gran cantidad de estudios que intentan probar la validez empírica del modelo Singer-Prebisch; no obstante, dicha validez aún precisa de una aprobación unánime, pues es válida solo para una gran mayoría de productos. De la misma forma, el modelo no contempla algunos factores como la determinación de los salarios y los precios entre las manufacturas y la producción primaria, en donde interactúan factores como la negociación entre trabajadores con su sindicato y la competencia.

En el caso del Perú, al menos durante el periodo 1990-2016, Ventura (2017) señala que los términos de intercambio del país y la actividad económica mantienen una relación significativa y positiva de largo plazo. La razón principal de este resultado se debe a la exportación de productos tradicionales. No obstante, en un corto periodo, la variabilidad de los términos de intercambio por efectos de la economía internacional y su desempeño puede afectar al sector de exportaciones tradicionales, el cual corresponde al 71.8 % del total exportador. Por tal motivo, se precisa la intervención del Gobierno para el diseño de medidas basadas en las políticas económicas que promuevan la producción nacional a fin de reducir los imprevistos del comercio exterior internacional.

Según Albornoz (2017), los problemas en los términos de intercambio no se basan exclusivamente en el bajo valor agregado de los bienes a exportar, sino también a la competitividad de los precios de aquellos productos comercializados al exterior. Así,

mientras que la economía de un país subdesarrollado mejora, la cantidad de importaciones sobrepasan a las de exportaciones, lo que indica un desbalance comercial, puesto que la importación implica una amplia gama de productos que no se producen en el país, mientras que la exportación se centra en uno o pocos productos nacionales.

3.2 Formas de comercio exterior

En el comercio exterior se realizan operaciones económicas basadas en compra y venta. Todo país que vende sus productos se encuentra en la actividad de exportación, mientras que todo país que compra productos del extranjero se encuentra en la actividad de importación. En el Perú, estas actividades son importantes para la economía en base al PBI; asimismo, es necesario observar aquellos productos que se exportan e importan en esta región.

3.2.1 Exportación

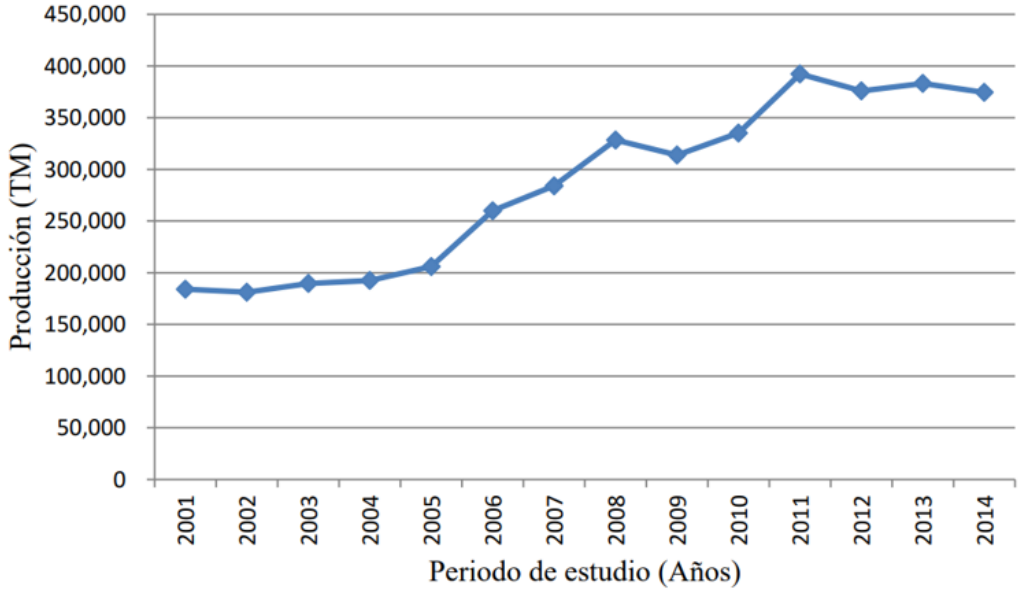
Según Hinojosa (2014), hasta el 2013, en Perú, las exportaciones de mayor calibre se determinaban por los siguientes sectores:

- Minería e hidrocarburos → 70 %
- Manufactura → 13 %
- Agropecuario → 8 %
- Pesca → 7 %
- Otros → 2 %

Como se observa, el sector minero es el mayor responsable de las exportaciones en el Perú, pues sus ventas representan casi la ¾ partes del total exportado. No obstante, esto no significa que los demás productos no sean importantes para la exportación.

Figura 6

Producción anual de espárragos en Perú para su exportación



Nota. Tomado de Böttger et al. (2016).

Según el estudio de la Figura 6, el volumen de los espárragos del sector agroexportador del Perú incrementó durante el periodo 2001-2014. Gracias a ese aumento, dicho país pudo determinarse como el primer exportador de ese producto agrícola a Estados Unidos, lo que resulta ser un logro por sobrepasar a un rival competente como lo es México. Cabe decir que resulta importante observar las competencias de exportación, pues esta otorga una buena imagen de franquicia del producto nacional al exterior.

Tabla 11
Exportación de quinua a nivel mundial en 2015 (Perú vs. Ecuador vs. Bolivia)

País	Cantidad (US$)
Perú	143 492 680
Bolivia	107 705 552
Ecuador	5 535 482

Nota. Tomado de Ku (2017).

Según la Tabla 11, en el 2015, Perú fue exportador líder de quinua, pues recaudó más de 143 millones de dólares en comparación a otros países productores como Bolivia y Ecuador. Esto indica que la quinua nacional es cotizada y valorada a nivel internacional, ya que, según Ku (2017) en otros países como Canadá, Italia y Holanda también se incrementó la exportación de dicho producto para ese año.

Según Chávez (2019), el producto de la palta nacional obtuvo un aumento exponencial en su exportación durante el periodo 2008-2018. Así, en este último año, la cantidad de exportación de la palta peruana superó los 800 millones de dólares. Esto, además, indica una variación positiva de 26 % respecto al 2017 y una acumulación de crecimiento de 842.8 % durante esa década.

Según Dammert (2020), el Perú es uno de los principales países exportadores de minerales como el oro, la plata, el cobre, el plomo y el zinc. Cabe advertir que su mayor presencia en estos minerales se encuentra en el cobre, pues su exportación corresponde al 9 % y ocupa el segundo puesto, por debajo de Chile que representa el 30 %. No obstante, el Perú posee un amplio potencial para proyectos mineros respecto a la extracción de cobre. Por consiguiente, resulta importante que el Gobierno facilite el desarrollo de dichos proyectos, además de conservar buenas relaciones comerciales con China, principal país importador de cobre peruano.

Por último, según Laguna et al. (2020), el sector textil peruano se fortaleció con el paso del tiempo hasta el punto de convertirse en una industria importante para el PBI, pues aporta el 1.1 % solo en la elaboración de tejidos y vestimentas. Además, este sector precisa de una mano de obra intensiva, lo que permite la creación de mypes y de fuentes de trabajo. Así, desde 1998 hasta 2002 se observó un crecimiento exponencial que fue posible por la demanda externa de Asia, la cual concluye en 2012. A partir de este año, las exportaciones de textiles peruanos descendieron monetariamente, ya que, en 2017, respecto al 2012, la demanda disminuyó en 9 millones de dólares. Esto indica la importancia de las relaciones comerciales con el continente asiático.

3.2.2 Importación

Según Damián (2014), el Perú y sus importaciones estuvo sujeto a factores que determinan la demanda de productos extranjeros. Dichos factores son el crecimiento de la economía peruana y la depreciación del tipo de cambio real bilateral (TCRB), donde estos factores explican la variación de las importaciones. Así, hubo un momento de las importaciones del Perú donde la elasticidad del TCRB fue 0.521, lo que pronostica descenso de 0.52 % del volumen de importaciones en caso de que el TCRB se hubiese depreciado a 1 %. Asimismo, el aumento de las importaciones depende del crecimiento de la economía nacional; de tal forma, si esta economía creciera 1 %, las importaciones también aumentarían en 0.91 %.

Por otra parte, según Arribasplata y Terrones (2016), las importaciones del Perú se relacionan directamente con el PBI y el tipo de cambio. En el caso del PBI, las importaciones aumentan en caso de que el PBI aumenta; en el caso del tipo de cambio, si este aumenta, las importaciones descienden. Esto quiere decir que tanto la variación del PBI y del tipo de cambio influyen en la dinámica de las importaciones, de tal forma que resulta importante observar constantemente las fluctuaciones de esos dos factores.

3.3 Normativas internacionales para el comercio exterior

Según Jiménez (2016), en el comercio exterior e internacional es importante contemplar las pautas de calidad que se estipulan en las Normas ISOS para establecer un sistema de gestión de calidad en los productos a exportar. Así, proseguir con los estándares de calidad permite obtener una mayor aceptación del producto exportado a través de la optimización de los procesos de producción. Además, las normas ISOS permiten esclarecer al exportador que el fin primordial del producto es, en primer lugar, la satisfacción del cliente, mas no solo obtener alguna ganancia. Por consiguiente, la calidad es un factor importante para los procesos de producción de bienes a exportar con el fin de que estos sobresalgan entre la competencia, pues una mala calidad implica gastos y el aumento de los costos, lo que repercute en la productividad para la exportación.

Al respecto, Lizarzaburu (2016) señala la importancia de la Norma ISO 9001 versión 2015 para el mercado exterior, donde los productos compiten frente a otros en tanto a calidad y precio. Si bien anteriormente en la historia del comercio peruana, las relaciones internacionales eran de corte restrictivo, en la actualidad tal situación ha cambiado hacia un comercio abierto y mediante tratados de libre comercio. Así pues, si la situación de la exportación carece de mercado en el exterior, posiblemente no se contemple aspectos importantes como la calidad de los productos. De tal forma, la optimización de estos se traduce en mayores ventas y mejores ingresos para las empresas exportadoras.

3.4 Las relaciones económicas internacionales del Perú

Para establecer una buena relación económica a nivel internacional, es preciso establecer lazos económicos en base a pactos políticos y legislativos que aseguren una adecuada relación comercial entre los países. En el caso del Perú, este se ha suscrito al Tratado de

Libre Comercio junto a otros países de otros continentes, en adición al pacto en la Alianza del Pacífico junto a otros países latinoamericanos.

3.4.1 Tratados de Libre Comercio (TLC)

Según Alarco et al. (2018), el Perú se suscribió al Acuerdo Comercial con la Unión Europea y Colombia en 2012. Para el 2018, Estados Unidos también se suscribió a dicho acuerdo, lo que permitió una política de apertura comercial de mayor amplitud, lo que supuso un aumento en los beneficios y las oportunidades para el comercio exterior e internacional que mejoren los procesos de producción en cuanto al acceso e inversión en tecnología.

Por otra parte, según Chan (2018), las negociaciones comerciales entre Perú y Estados Unidos para el Acuerdo de Promoción Comercial resultaron ser adecuadas debido a que el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo realizó una prolija organización interna para que las negociaciones se desarrollen eficazmente.

De la misma forma, según Chan (2019), la negociación con China se realizó con seguridad y solvencia pragmática en base a una política económica de libre mercado a fin de asegurar una buena relación comercial con dicho socio, puesto que las exportaciones y las importaciones con dicho país resultan ser muy beneficiosas.

Tabla 12

Exportaciones Perú – China, por tipo y sector 10° y 11° año de vigencia del TLC Perú-Chin

Tipo / sector	10° año vigente		11° año vigente		Variación
	US$ Mill.	%	US$ Mill.	%	%
Minero	11 483,4	87,2 %	10 752,9	85,8 %	-6,4 %
Pesquero	1 006,6	7,6 %	1 293,0	9,6 %	19,5 %
Petróleo y gas natural	90,9	0,7 %	106,7	0,9 %	17,4 %
Agrícola	4,1	0,0 %	4,1	0 %	0,7 %
No tradicional	580,0	4,4 %	466,2	3,7 %	-19,6 %
Total	13 164,9	100,0 %	12 533,0	100,0 %	-4,8 %

Nota. Tomado del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021).

Según la Tabla 10, se observa que las relaciones comerciales con China han aumentado, sobre todo, en el sector pesquero y en el sector de petróleo y gas natural. Respecto a los sectores donde ha disminuido, se precisa de estrategias comerciales con las cuales se pueda mejorar o revertir esta situación, pues China es un país con el cual Perú posee buenas relaciones de comercio exterior.

3.4.2 Alianza del Pacífico

El Perú está suscrito a la Alianza del Pacífico junto a otros países como Colombia, México y Chile, además de Brasil. Dicha alianza, creada en 2011 en Lima, sirve como un mecanismo que permite la articulación de esos países en distintos aspectos como la política y la económica cuya finalidad es hallar la forma adecuada y cooperativa para el crecimiento y para impulsar la competitividad de las economías de esos países. En Alianza del Pacífico (s. f.), se resalta la capacidad estratégica de dicha alianza comercial por los siguientes motivos:

- Es un proceso integrador de carácter inclusivo que pretende el crecimiento comercial y libre.

- Es una iniciativa de proyección hacia buenas prácticas de negocio.

- Está adaptada a la modernidad y se rige bajo políticas comerciales voluntarias que afrontan los retos del comercio internacional.

- Ofrece ventajas competitivas en materia de negocios internacionales cuya visión se dirige hacia Asia.

Según Actis (2014), los países que suscriben la Alianza del Pacífico coinciden en algunas variables relevantes:

- Estrategias de desarrollo económico de marco liberal

- Modelo aperturista como economía internacional

- Modelo vinculatorio de acoplamiento y de acomodamiento al mercado estadounidense

- Voluntad de comercio cooperativo con la región Asia

- Regionalismo renovado

3.5. La gestión aduanera como mecanismo promotor del comercio exterior

Cada carga de exportación e importación entra al territorio peruano por medio de la Aduana/SUNAT, quienes administran las actividades aduaneras, recaudan tributos, controlan los medios de transporte para la salida e ingreso de mercancías y de la aplicación de los regímenes aduaneros. Estas actividades de comercio exterior son reguladas por dos organismos mundiales: Organización Mundial de Aduanas (OMA) y por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La OMC, en su Acuerdo de Facilitación de Comercio, establece que los operadores de comercio exterior tienen que mejorar su servicio para ser reconocidos como operadores

económicos autorizados; sin embargo, solo 90 operadores recibieron tan reconocimiento, dado que varios poseen un bajo o escaso nivel de conocimiento sobre la gestión aduanera. En el caso peruano, existen varios operadores de comercio exterior —tal como la SUNAT (2019) informa— como, por ejemplo, tres terminales portuarios, 29 agentes generales y marítimos, 18 depósitos aduaneros y entre otros.

Por otro lado, el Perú ha demostrado ser uno de los países más estables en la macroeconómica mundial, puesto que posee adecuadas políticas de apertura, un nivel bajo de inflación y constantes actividades de fomento a la inversión privada. Asimismo, las exportaciones peruanas han ascendido desde 2001 a 2018, alcanzando un hecho histórico con 46 359 millones de dólares en 2018.

Tabla 13
Índice de competitividad en la logística aduanera

Aspecto evaluado	Puntaje	Puesto
Eficiencia aduanera	2.53	86
La calidad de infraestructura	2.28	111
La competitividad de transporte internacional de carga	2.84	65
La competencia y calidad en los servicios logísticos	2.42	110
La capacidad de seguimiento y rastreo de envíos	2.55	108
La puntualidad en transporte de carga	3.45	54

Nota. Tomado deThe World Bank (2018).

Dentro del Índice de Competitividad Mundial, el Perú ocupa el lugar N.º 58 en el presente año. En cuanto al desempeño logístico, los últimos resultados del Banco Mundial en 2018 demuestran que el Perú se ubica en el puesto 83 del total de 160 países, este puesto refleja un descenso en comparación con el año 2016. En lo que respecta al Índice de cambio, este disminuyó de 2,89 a 2,69. A partir de estos resultados, es necesario destacar aquellos aspectos que inciden en el índice de competitividad, los cuales se visualizan en la Tabla 13.

Tabla 14
Índice de desempeño logístico del Banco Mundial

Indicador	Perú	América Latina y el Caribe	OCDE ingreso alto
Tiempo para exportar: Cumplimiento fronterizo (horas)	48	55.3	12.7
Costo para exportar: Cumplimiento fronterizo (USD)	630	516.3	136.8
Tiempo para exportar: Cumplimiento documental (horas)	24	35.7	2.3
Costo para exportar: Cumplimiento documental (USD)	50	100.3	33.4
Cumplimiento fronterizo Tiempo para importar: (horas)	72	55.6	8.5
Costo para importar: Cumplimiento fronterizo (USD)	700	628.4	98.1
Tiempo para importar: Cumplimiento documental	48	43.2	3.4
Cumplimiento documental (USD) Costo para importar	80	107.3	23.5

Nota. Tomado de Doing Business (2021).

Por otro lado, uno de los indicadores, señalado por el Banco Mundial, permite conocer el tiempo, el costo y tres procedimientos que ocurren en las exportaciones o importaciones de las mercancías. Al analizar las puntuaciones de este indicador, se puede determinar la clasificación de las economías, considerando la facilidad de los procesos comerciales fronterizos. A través de estas puntuaciones, se ha establecido que el Perú ocupa el puesto 48 de 190 economía y posee los indicadores logísticos mostrados en la Tabla 14.

CAPÍTULO IV

LA INFLUENCIA DEL *DRAWBACK* COMO MECANISMO DE INCENTIVO EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS EMPRESAS DEDICADAS A LA EXPORTACIÓN: UN ESTUDIO EN LIMA

Desde que las economías del mundo se encontraron en la globalización, las relaciones comerciales se expandieron hacia diversos mercados de ámbito internacional. En este contexto económico, los países exportadores se han preocupado constantemente en aspectos comerciales como la calidad de sus productos, la optimización de los procesos productivos y en el nivel competitivo de los productos nacionales en cuanto a sus precios.

Para que los precios de los bienes o insumos exportados tengan una adecuada aceptación en el mercado internacional, es preciso que el Gobierno establezca políticas económicas y comerciales que ayuden a que los productos no se vean afectados por la competencia en cuanto a sus precios. Estos normalmente son afectados por los aranceles impuestos por las mismas políticas tributarias que un país dictamina a través de sus leyes.

Es así que se necesita de otras bases normativas que permitan no solo elevar la competencia de los productos nacionales en el mercado internacional, sino que también permitan la incentivación de las exportaciones por los mismos productores nacionales. Una forma legislativa, política y económica para lograr los anteriores objetivos, se rescata la función del *drawback* como un mecanismo que ayuda a la exportación de los productos nacionales.

4.1 Objetivos

4.1.1. Objetivo general

Analizar la forma en que el *drawback* como mecanismo de incentivos permite incrementar la producción exportadora sobre la base de la incorporación de insumos en los bienes producidos o consumidos por las empresas exportadoras de Lima, respecto a las demás empresas que se dedican a la economía interna.

4.1.2. Objetivos específicos

- Analizar la medida del desarrollo de los programas inventivos a través del *drawback* acompañados de publicidad técnica a través de los medios televisivos incorpora a nuevos empresarios al sistema de exportaciones.

- Determinar la forma de utilización del *drawback* para incentivar las exportaciones y no para burlar los controles aduaneros por cual se beneficia indebidamente con el reintegro del beneficio a las empresas exportadoras.

4.2. Hipótesis

4.2.1. Hipótesis general

El *drawback* como mecanismo de incentivos permite incrementar la producción exportadora sobre la base de la incorporación de insumos importados, los cuales son transformados por las empresas exportadoras de Lima, lo que resulta más ventajoso respecto a las empresas que se dedican a la misma producción destinada a la economía interna.

4.2.2. Hipótesis específicas

- El desarrollo de los programas de incentivos a través del *drawback* acompañados de publicidad técnica de los medios de comunicación incorpora a nuevos empresarios al sistema de exportaciones.

- La utilización del *drawback* incentiva las exportaciones, mas no se convierte en una herramienta para burlar los controles aduaneros y beneficiar en forma indebida con el reintegro del beneficio a las empresas exportadoras.

4.3. Tipo y nivel de investigación

4.3.1. Tipo de investigación

La investigación es de tipo posfáctico de análisis lineal.

4.3.2. Nivel de investigación

Tabla 15
Estructura del nivel de la investigación

Hipótesis	Variable independiente	Puesto	Variable independiente
HG	*Drawback*	$X^2 \rightarrow$	PE
HE_1		IS →	Pu
HE_2		$X^2 \rightarrow$	IX

Donde:

PE : Producción exportadora

Pu : Publicidad

IX : Incremento de las exportaciones

HG : Hipótesis general

HE_1 : Hipótesis específica 1

HE_2 : Hipótesis específica 2

X^2 : Ji cuadrado

IS : Índice de Solón

Según la Tabla 11, la investigación es de nivel mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo, pues se evaluó la causalidad del *drawback* en cuanto a exportaciones, desarrollo y crecimiento de empresas mediante análisis jurídico-económico y mediante estadística Politómica.

4.4. Sistema de variables

4.4.1. Variables de la hipótesis general (HG)

4.4.1.1. Variable independiente

- *Drawback*

4.4.1.2. Variable dependiente

- Desarrollo económico de empresas acogidos al drawback
- Empresas que se dedican a la economía interna

4.4.2. Variables de la hipótesis específica 1 (HE_1)

4.4.2.1. Variable independiente

- *Drawback*

4.4.2.2. Variable dependiente

- Incorporación de nuevos empresarios

4.4.3. Variables de la hipótesis específica 2 (HE_2)

4.4.3.1. Variable independiente

- *Drawback*

4.4.3.2. Variable dependiente

- No se convierte en una herramienta para burlar los controles aduaneros y beneficiarse en forma indebida con el reintegro del beneficio a las empresas exportadoras.

4.5. Población y muestra

4.5.1. Población

La población consistió en 2965 empresas aproximadamente.

4.5.2. Muestra

Para determinar la muestra, se empleó la fórmula de Domus:

$$m = \frac{z^2 \,.\, p \,.\, q \,.\, N}{(n-1)e^2 + p \,.\, q \,.\, z^2}$$

Donde:

z^2 : Nivel de confianza = 3.84

p : Nivel de éxito 90 % = 0.9

q : 1 – P = 0.10

N : 2.965

e^2 : Error estimado del estudio = $(8\ \%)^2$ = 0.0064

$$m = \frac{3.48 \times 0.9 \times 0.10 \times 2.965}{(2.965-1)0.0064 + 0.9 \times 0.10 \times 3.48} = \frac{1025}{19.3} = 53$$

De esta forma, se obtuvo una muestra de 53 empresas que se beneficiaron del *drawback*.

4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Se empleó una encuesta aplicada a las empresas que se dedican al rubro económico de la exportación para así recabar información acerca del *drawback* a fin de conocer sus

beneficios y de recoger los problemas que se presentan en la devolución de los derechos arancelarios *ad valorem*.

4.7. Validez y confiabilidad

Para medir la validez del instrumento (encuesta) se empleó el coeficiente Kuden-Richardson para determinar su consistencia interna. Así, las preguntas formuladas admitieron una valoración no menor de 60 %, de tal forma que la pregunta fue cambiada cuando la valoración era mejor a dicho porcentaje. Por tal, se desarrolló una fórmula evaluativa para una muestra piloto:

$$r_{k.R} = \frac{k}{k-1}\left(1 - \frac{n\Sigma Q^2 - \Sigma T^2}{n\Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}\right)$$

Donde:

K : Cantidad de preguntas contenidas en la entrevista

n : Cantidad de empresarios que usan el *drawback*

ΣQ^2 : Suma de los cuadrados de k por n

ΣT^2 : Suma de los cuadrados de los totales de k

ΣT^2 : Suma de los cuadrados de los totales de n

ΣX : Suma de los puntajes de los n empresarios

Por otra parte, para medir la validez interna de la muestra piloto, se sometió cinco preguntas a diez empresarios:

Ítem I. ¿Cuáles son las ventas por exportación en los últimos cinco años?

Ítem II. ¿Cuál es el índice de desarrollo económico del año 2004 respecto al año 2003?

Ítem III. ¿Considera Ud. que la competitividad de su producto se halla en la curva del nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)?

Ítem IV. ¿Considera Ud. que la contribución de sus exportaciones aporta al PBI del país?

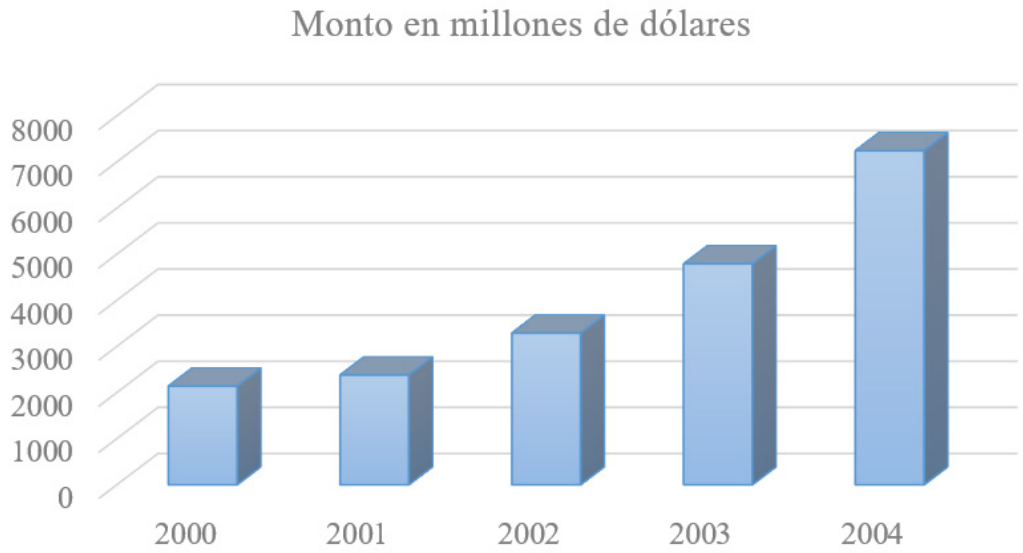
Ítem V. ¿Considera que sus exportaciones tienen una tendencia lineal positiva?

Así, los resultados finales estimaron un rKR = 0.64, de tal forma que esta cantidad indicó la garantía de la seriedad del estudio.

4.8. Análisis e interpretación de resultados

4.8.1. Respecto al ítem 1

Figura 7
¿Cuáles son las ventas por exportación en los últimos cinco años?



De acuerdo con la Figura 7, en el 2000, se registró 2140 millones de dólares de monto de exportación; en el 2001, se registró 2380 millones de dólares de monto de exportación; en el 2002, se registró 3290 millones de dólares de monto de exportación; en el 2003, se registró 4790 millones de dólares de monto de exportación; en el 2004, se registró 7245 millones de dólares de monto de exportación.

4.8.2. Respecto al ítem 2

Tabla 16
¿Cuál es el índice de desarrollo económico del año 2004 respecto al año 2003?

Índice de desarrollo económico		
Año	Desarrollo	
	Trabajo (W)	Capital (K)
2000	0.75	0.25
2001	0.74	0.26
2002	0.72	0.28
2003	0.71	0.29
2004	0.70	0.30

De acuerdo con la Tabla 12, desde el 2000 hasta el 2004, el índice de trabajo (W) ha descendido, mientras que el índice de capital (K) ha ascendido. Esto indica que la política laboral fue restrictiva, mientras que la política de capital fue expansiva. Así, el desarrollo económico, desde el 2000, empezó con 5.1 para finalizar, en el 2004, con 6.4. Este incremento, según reportó el ministro de Economía, se debió al crecimiento de las empresas dedicadas al rubro de la exportación y a las renovaciones de sus activos en porcentajes mayor al empleo, lo que, a largo plazo, redituará el desarrollo sostenido.

4.8.3. Respecto al ítem 3

Tabla 17
¿Considera Ud. que la competitividad de su producto se halla en la curva del nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)?

Nivel de competividad			N	%
En relación al nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP)	a	Sobre el nivel	43	81.1 %
	b	En el nivel	6	11.3 %
	c	Por debajo del nivel	4	7.6 %
Muestra			53	100.0 %

De acuerdo con la Tabla 17, el 81.1 % de encuestados consideraron que sus empresas se encontraban sobre el nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP), es decir, que laboran con maquinaria actualizada. Por otro lado, el 11.3 % de encuestados consideraron que sus empresas se encontraban en el nivel promedio de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP); finalmente, el 7.6 % de encuestados reconocieron que sus empresas se encontraban debajo del nivel de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP), pero se mantuvieron por la calidad de servicio ofrecido a sus clientes.

4.8.4. Respecto al ítem 4

Tabla 18
¿Considera Ud. que la contribución de sus exportaciones aporta al PBI del país?

Contribución al PBI		
Contribución a la recaudación al fisco en dólares	N	%
De 50 000 a 100 000 dólares	6	11.3 %
De 100 001 a 150 000 dólares	5	9.5 %
De 150 001 a 200 000 dólares	15	28.3 %
De 200 001 a 250 000 dólares	12	22.6 %
Más de 250 000 dólares	15	28.3 %
Muestra	53	100.0 %

De acuerdo con la Tabla 18, el 11.3 % de los encuestados contribuyeron a la recaudación del fisco con una cantidad dentro del rango de 50 mil a 100 mil dólares; por otro lado, el 9.5 % de los encuestados contribuyeron a la recaudación del fisco con una cantidad dentro del rango de 100 mil a 150 mil dólares; finalmente, el 28.3 % de los encuestados contribuyeron a la recaudación del fisco con una cantidad superior a los 250 mil dólares americanos anuales.

4.8.5. Respecto al ítem 5

Tabla 19
¿Considera que sus exportaciones tienen una tendencia lineal positiva?

Sector económico	Calidad cualitativa (ISOS)		N
	Buena (B)	Muy buena (MB)	
A = 2 %	1.23	11.3 %	5
B = 4 %	1.96	9.5 %	8
C = 6 %	2.45	28.3 %	10
D = 8 %	3.92	22.6 %	16
E > 8 %	3.43	28.3 %	14
Total	12.99	100.0 %	53

De acuerdo con la Tabla 19, la tendencia lineal de las exportaciones se mantuvo alcista durante el periodo 2000 a 2004. Esto se debe a que el *drawback* permitió que los empresarios modernizaran sus bienes capitales, lo que significó un mejoramiento de los estándares de producción. Asimismo, también se debió a la cultura organizacional como política administrativa y a la aplicación del nivel de calidad (ISOS) en los productos; así el resultado fue un crecimiento sostenible.

4.8.6. Resultados de las entrevistas

Tabla 20
Resultados de las entrevistas (observaciones) y los resultados esperados de los empresarios exportadores

	Cálculo de las observaciones y resultados esperados			$\frac{(O-E)^2}{E}$
	Observado (O)	Esperado (E)		
AB	1	1.23	0.0529	0.0430
AMB	4	3.77	0.0529	0.0140
BB	2	1.96	0.0016	0.0008
BMB	6	6.04	0.0016	0.0003
CB	2	2.45	0.2025	0.0827
CMB	8	7.55	0.2025	0.0268
DB	4	3.92	0.0064	0.0016
DBM	12	12.08	0.0064	0.0005
EB	4	3.43	0.3249	0.6647
EMB	10	10.57	0.3249	0.0307
Total	53	53		X^2 = 0.8651

Nota. Grado de libertad = 3.

De acuerdo con la Tabla 16, el Ji cuadrado (X^2) fue de 0.8651, lo que indica un buen nivel de expectativa del empresario exportador, pues su calificación se encontró por debajo del nivel crítico de X^2 = 9.488. Este resultado demostró que la competitividad se complementa con la modernización de los activos. En otras palabras, el negocio económico de la exportación fue exitoso en el país.

4.9 Contrastación de hipótesis

4.9.1. Para la hipótesis general (HG)

Según los cálculos de Ji cuadrado (X^2), el resultado de 0.8651 fue positivo; de tal forma, la hipótesis general quedó contrastada. Asimismo, los resultados obtenidos de las encuestas demostraron que el ingreso internacional de los empresarios peruanos mediante las

exportaciones y los incentivos por *drawback* del Estado tuvo un crecimiento sostenido reportado en las recaudaciones aportadas al Estado y observado en la calidad de sus productos. Así, las empresas fueron clasificadas como buenas (B) y muy buenas (MB).

4.9.2. Para la hipótesis específica 1 (HE_1)

Según los cálculos de Ji cuadrado (X^2), el resultado de 0.933 fue muy satisfactorio. Esto se debió a que los programas de incentivos promovidos por la publicidad del Ministerio de Industria y Turismo sobre las ventajas del *drawback* permitieron la incorporación de nuevos empresarios dedicados al rubro de la exportación. No obstante, se rescató la idea de que dicha incorporación pudo ser mayor si la publicidad fuese difundida en canales privados durante horarios adecuados.

4.9.3. Para la hipótesis específica 2 (HE_2)

Según los cálculos de Ji cuadrado (X^2), el resultado de 0.722 fue satisfactorio. Esto fue posible gracias a que los controles del uso del *drawback* por las Intendencias aduaneras fueron optimizados para advertir y multar a aquellos empresarios que no acataron la ley.

4.9.4. Resultados de las variables e indicadores

4.9.4.1. Desarrollo económico de las empresas acogidos al *drawback*

Tabla 21
Atención a la demanda interna y externa

Empresas comerciales	Cantidad	%
Empresas dedicadas exclusivamente a atender al mercado externo	42	79.2 %
Empresas dedicadas a atender al mercado externo e interno	11	20.8 %
Total	53	100.0 %

De acuerdo con la Tabla 21, existen más empresarios dedicados exclusivamente al mercado externo, debido a que fueron estimulados por el *drawback* (79.2 %), que empresarios dedicados a ambos campos de la demanda del mercado (20.8 %). Esto último se debió a estrategias económicas preventivas en caso los negocios dentro de un campo se tornaran infructuosos. No obstante, el desarrollo de las empresas exportadoras en el periodo 2000-2004 tuvo resultados exitosos.

4.9.4.2. Incorporación de nuevos empresarios

Tabla 22
Incorporación de nuevas empresas exportadoras

Años	Ingrsos por ventas	Variación
1999	1 500.200	–
2000	2 400.320	1.60
2001	4 320.576	1.80
2002	8 209.094	1.90
2003	16 418.189	2.00
2004	34 478.197	2.10

De acuerdo con la Tabla 22, durante el periodo 2000-2004, se incorporaron 20.8 % de nuevos empresarios beneficiados por el *drawback*. Así, las estadísticas económico-financieras revelaron que los ingresos durante ese periodo y en comparación al iniciado en 1999 fueron mayores.

4.9.4.3. Tecnificación de controles para el beneficio del *drawback*

Durante el periodo 1993-1996, algunas empresas exportadoras pudieron evitar la finalidad del *drawback* de manera satisfactoria. No obstante, a partir de esos años, la Administración Aduanera mejoró sus controles para la exportación a través de diversos operativos de fiscalización. De esta forma, las acciones para evitarla fueron decreciendo, puesto que se crearon normas del *drawback* que contemplaban multas drásticas para dichas acciones que cometieran infracciones graves durante el proceso de exportación. Así, mediante

las normas, el exportador estuvo obligado a reembolsar la totalidad del monto cobrado indebidamente y a pagar una multa equivalente al triple de dicho monto.

Asimismo, las nuevas facultades que otorgó el Decreto Supremo N.º 135-2005-EF a las aduanas permitió que se suspendieran el plazo para la tramitación del *drawback* durante seis meses, en donde se pueda desarrollar una fiscalización integral y especial a la empresa exportadora en caso se detecte alguna infracción a la norma. Así, se advirtió que los controles normativos y aduaneros se han tecnificado y fortalecido por la fusión de la SUNAT y las aduanas.

4.10 Conclusiones

- El régimen aduanero de *drawback* constituye un compromiso del Estado para devolver tributos con el objetivo de aumentar la competitividad de las exportaciones. Asimismo, se ha convertido en un gran incentivo que ha permitido aumentar las exportaciones.

- En general, una norma ISO se involucra con algún producto o un proceso concreto. No obstante, la familia de las normas ISO 9000 son de carácter genérico y presentan un Sistema de Gestión de la Calidad con el cual los empresarios exportadores fundamentalmente deben cumplir con los requisitos internacionales para que sea aceptado a nivel internacional. Esta filosofía que busca una mejor calidad de producto es una cultura que actualmente se impone en el mundo de los negocios comerciales.

- En el pasado, el país ha carecido de estrategias de desarrollo, sobre todo en el campo de las exportaciones. Cuando se utilizaron, se produjo un mal procesamiento de dichas estrategias por el desmanejo por parte del Estado, debido a que no hubo el control suficiente ni la regulación adecuada para realizar una real devolución de los impuestos. Así, dichas estrategias funcionaban como un subsidio a la ineficacia de los exportadores

peruanos o para favorecer a algunas empresas y a personas allegadas al gobierno, lo que trastoca su naturaleza y los intereses nacionales.

- Las infracciones y las sanciones aduaneras en materia del *drawback* han evolucionado favorablemente desde su puesta en vigencia, pues se ha demostrado que este nuevo beneficio orientado a la restitución simplificada de derechos arancelarios, dada su naturaleza jurídica y la modernización aduanera en materia de fiscalización, ha permitido disminuir las probabilidades de acogimiento indebido.

- El beneficio otorgado por las administraciones de aduanas al exportador, que consiste en la restitución simplificada de derechos arancelarios, es independiente de la devolución del Impuesto General a las Ventas (IGV) a través de Notas de Crédito Negociable. Así, tal beneficio se otorga como saldo a favor del exportador por las dependencias de tributos internos de la SUNAT siempre y cuando se cumpla con los requisitos y las condiciones previstas en la Ley de la materia.

- Con la finalidad de incentivar la política exportadora los países, también se deben tener en consideración el Principio de Imposición en el país de destino; es decir, todas las mercancías que cruzan la frontera del país exportador deben hacerlo libre de la carga fiscal que soportaron durante su proceso productivo con la finalidad de hacer más competitivo su producto en el mercado internacional, lo que se aplica en el país de destino con los impuestos correspondientes a la importación.

- El beneficio del *drawback* estuvo dirigido exclusivamente para aquellas materias primas e insumos contenidos o materialmente incorporados en los bienes exportados o consumidos durante su producción siempre que dichas materias hayan sido importadas al país pagando la totalidad de los derechos arancelarios a los que se encontraba afecto

por la legislación nacional, mas no en los productos que han intervenido indirectamente en la fabricación del mismo.

- Hubo dos sistemas para efectuar la devolución de los beneficios: el Régimen del *drawback* o Sistema Calculado, mediante el cual se devolvieron exactamente los mismos derechos e impuestos que se percibieron durante la importación por las mercancías incorporadas o consumidas en la producción del bien exportado, y el Sistema Simplificado, mediante el cual se determinó la devolución en base a una cantidad fija de dinero a devolver como beneficio, la misma que se realiza sobre el valor FOB de exportación.

- La tasa de restitución que se otorgó mediante el *drawback* fue el equivalente al 5 % del valor FOB del bien exportado con el tope del 50 % de su costo de producción. El país, al reglamentarse el régimen de Restitución de Derechos Arancelarios, se acogió al Sistema Simplificado, mediante el cual se benefició, en una cuantía mayor, al exportador cuando por un mínimo de un producto importado contenido en los bienes a exportar o consumidos durante su producción se entregó, al exportador, un monto calculado sobre un porcentaje del valor FOB generalmente mayor al que efectivamente pagó al importar el producto.

- Fue importante destacar que la OMC indicó que la devolución de impuestos o aranceles debe ser por el monto realmente pagado y no expresado en porcentajes del valor FOB del producto exportado, en cuyo caso se estaría en el supuesto de una subvención. Sin embargo, también considera que cuando el margen de subvención es menor o igual al 5 % puede "pasarse por alto" por considerarse insignificante la subvención, ya que no ocasiona ningún daño por lo que ningún país se quejaría.

- La discusión sobre si el *drawback* fue o no una subvención ha sido superada en el Convenio de Kyoto, que lo incluye en el anexo específico F capítulo 3 aprobado por el

Consejo de Cooperación Aduanera de 1973, donde se señaló que cuando los productos importados han pagado los derechos arancelarios y se han exportado posteriormente, después de haber experimentado una transformación, una elaboración o una reparación, podrán ponerse a la venta en los mercados extranjeros a precios competitivos si dichos derechos e impuestos han sido reembolsados en el momento de la exportación.

- Los beneficiarios de la restitución simplificada de derechos arancelarios ad valorem fueron las empresas productoras en exportación, lo que se entendió a cualquier persona natural o jurídica que elabore o produzca la mercancía a exportar cuyo costo de producción se hubiese incrementado por los derechos de aduana que gravaron la importación de insumos incorporados o consumidos en la producción del bien exportado. También se entendió como empresa productora en exportación a aquellas que encargó a terceros la producción o elaboración de los bienes que exportaron, la cual fue un requisito que la producción adquirida ha sido objeto de acuerdo o encargo previo escrito entre la empresa exportadora y la empresa productora.

- También se estableció que, para gozar de este beneficio, el valor CIF de los insumos importados no debió superar el 50 % del valor FOB del producto exportado, lo que provocó un límite máximo para la incorporación o consumo del insumo inmenso en el producto final de la exportación, mas no un límite mínimo. Así, se infirió que, cuando menor fue el valor CIF de los insumos importados Intervinientes en el proceso de producción, mayor fue la restitución que solo se basó en el valor FOB exportado.

4.11 Recomendaciones

- De acuerdo con la experiencia del país, se debe reforzar la política integral de promoción a las exportaciones, la misma que tuvo sustento en la incidencia que ocasionó la misma en la Balanza Comercial. Los beneficios que otorgará al fisco fueron muy claros, debido

a que el ingreso estatal aumentó favorablemente porque hubo un incremento en la recaudación del impuesto a la renta por las utilidades de los empresarios. Además, hubo un crecimiento de capital nacional por la reinversión de los exportadores al existir un marco legal creciente de seguridad jurídica favorable tanto a los nacionales como al inversionista extranjero. Asimismo, la exportación tendió a reactivar al sector industrial existente en la medida en que se permitió utilizar la capacidad instalada ociosa, lo cual repercutió directamente en la generación de empleo y permitió exportar el valor agregado de ese esfuerzo humano.

- Cuando alguna empresa exportadora ha realizado su estudio de mercado y ha decidido exportar un determinado producto, se consideró también que la misma debió realizarse el estudio de todos los regímenes suspensivos o de perfeccionamiento activo para verificar cuál de todos de ellos tienen un efecto mayor en la reducción del costo de exportación de los productos fabricados y exportados por su empresa debido a que en algunos casos estos generaron costos financieros adicionales.

- Se sugiere que, si una empresa nueva o pequeña decide exportar, se debe utilizar el régimen del *drawback*, el cual sería muy útil, ya que este instrumento requiere el pago previo de los impuestos a la importación. Asimismo, se recuperará el impuesto pagado sin tener que acreditar una solvencia ante una entidad financiera. Sin embargo, para las empresas exportadoras que contaron con una solidez financiera para garantizar los derechos de importación, sería más conveniente trabajar con el régimen de admisión temporal, salvo que los costos financieros y gastos administrativos sean mayores que el pago de los derechos de importación en forma inmediata. Asimismo, cuando una empresa realiza exportaciones esporádicas, el *drawback* resulta ser un mecanismo eficaz a aplicar. No obstante, los regímenes devolutivos tienen desventaja en países como el Perú, que, debido a la inflación, la devolución de los impuestos no correspondería al

valor real de los efectivamente pagado, para lo cual habría que agregar el valor de los intereses devengados entre el momento efectivo del pago y de la devolución.

- También se debe constatar lo expuesto en el artículo 76 de la Ley General de Aduanas aprobada por el Decreto Legislativo N.º 809. Además, debe efectuar un minucioso estudio para establecer, a futuro, la incorporación en la legislación del *drawback* bajo el Sistema Calculado. Sin dejar de continuar de aplicar el artículo 77 de dicha norma mediante Decreto Supremo, se puede regular nuevos Procedimientos Simplificados de Restitución de Derechos Arancelarios para los sectores productivos y exportadores emergentes tales como las Medianas y Pequeñas Empresas, así también para los beneficiarios del proyecto Sierra Exportadora que viene impulsando el actual Gobierno de turno.

- Con la dación del Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios aprobado mediante el Decreto Supremo N.º 104-96-EF, se incurre en un error en la denominación de este beneficio, por lo que se debe corregir la misma para cuyo fin se debe tomar como base lo que efectivamente se restituye, pues, como bien se sabe en modo alguno, tiene relación directa con los derechos arancelarios pagados por el insumo importado. Por el contrario, la devolución efectuada es sobre un porcentaje del valor FOB de exportación por lo que se sugiere modificar el nombre del Reglamento del presente beneficio al mismo que tiene fuerza de ley.

- Resulta aconsejable que la Administración Aduanera adopte mayores medidas de control respecto a la aplicación del régimen del *drawback* con la finalidad de evitar que el mismo pretenda ser utilizado indebidamente, por lo que se debe considerar, como uno de los requisitos obligatorios para acceder a dicho beneficio, la presentación electrónica de la solicitud de restitución, así como el llenado del cuadro de insumo-

producto con carácter de declaración jurada por medios electrónicos en el cual se declara el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado además de las mermas, de los residuos o subproductos y de los desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo para que, de ese modo, se pueda generar, en el menor tiempo posible, las acciones de fiscalización por parte de las dependencias de aduanas facultadas con este fin.

- En aras de la transparencia en la información pública, se debe publicar, en el Diario Oficial El Peruano, el contenido de la circular N.º 28-2005 del 31 de octubre de 2005 que regula la cobranza coactiva que permite a los ejecutores coactivos de la SUNAT efectuar los embargos que afectan a los montos de restitución de derechos arancelarios tramitados y obtenidos por los exportadores. Dicha afectación del beneficio del *drawback* que se encuentra plenamente amparado en el Código Tributario, luego de haberse trabado la medida cautelar, también debe ser publicada en el Portal de la SUNAT en el mismo link de los exportadores que actualmente consultan los estados de las solicitudes de restitución presentadas.

- En la coyuntura económica del país, resulta trascendente promover las exportaciones; es así, que con la finalidad de fomentar las mismas, se deben utilizar mecanismos que puedan coadyuvar a alcanzar los objetivos trazados como los Regímenes de Perfeccionamiento Activo, el *drawback*, la Admisión Temporal y la Reposición de Mercancías en Franquicia. Asimismo, el Estado debe informar y difundir las ventajas del *drawback* a los pequeños y medianos empresarios mediante los canales cercanos a los empresarios: el uso de la radio, prensa local o difusión de charlas permanentes a nivel nacional pueden ayudar a dicho propósito.

- Se hace necesario que los empresarios conozcan y apliquen aquellas normas internacionales de aseguramiento de la calidad, como los ISOS, para elevar la calidad de los productos exportables porque la globalización así lo demanda. Por ejemplo, en los negocios se establecen mecanismos de protección y seguridad de la vida (Asociaciones internacionales defensoras del medio ambiente y la vida).

- Finalmente, se recomienda que los empresarios, a través del gremio exportador (ADEX) u otras organizaciones similares en alianza con el Estado, elaboren el Mapa Exportador Peruano y lo coloquen en el internet a través de un Portal web, pues esto permitirá mantener contactos para identificar la capacidad exportadora del país, su oferta exportable por regiones y también los diversos beneficios e incentivos que el Estado otorga.

CAPÍTULO V

DRAWBACK COMO PROMOTOR DE EXPORTACIONES Y PROPUESTA DEL PROCEDIMIENTO DRAWBACK WEB

Las exportaciones de productos se han realizado desde que las economías nacionales han establecido conexiones por aspectos comerciales respecto a ciertos bienes que demandan. Si bien es posible que una mercancía pueda producirse en otros países, también es posible que el costo para producirlo y el tiempo necesario para trabajarlo sea extenso, de tal forma que no resulte rentable realizar tal actividad. Es así que las economías se globalizan para intercambiar bienes y servicios con los cuales puedan beneficiarse en aspecto como los sectores económicos que precisan de materiales que no se producen dentro del territorio nacional o cuyos insumos no proliferan.

Un ejemplo de esto es América Latina, ya que su actividad extractiva de materias principales como los minerales es importante para otros países, sobre todo, para aquellos cuya economía está más desarrollada. De esta forma, se forjan relaciones comerciales entre estos países para lograr lazos económicos en base a la exportación y la importación de productos o insumos (Infante-Amate et al., 2020). Estas mercancías se caracterizan por ser materiales hechos de biomasa, metales y minerales, los cuales son empleados por los

importadores para crear sus materiales de producción dentro su ámbito nacional, mientras que, en América Latina, la actividad extractiva permite la dinámica exportadora como un ente suministrador en la economía exterior e internacional (Schaffartzik et al., 2014).

No obstante, resulta importante reconocer que las prácticas comerciales deben realizarse bajo parámetros de balance comercial, es decir, los países deben observar el comportamiento de las transacciones económicas en cuanto a mayor beneficio les parezca. Esta se basa en que debe existir mayor exportación que importación para así evitar un déficit en el balance comercial. Para esto, resulta importante esclarecer los acuerdos de comercio libre para el mercado externo, donde se establezcan pautas claras que no perjudiquen a los países firmantes.

Asimismo, tales acuerdos comerciales fomentan una mayor relación entre los países que intercambian productos que no se producen o fabrican en un territorio nacional determinado. Asimismo, se hace presente las dependencias económicas y comerciales entre dichos países, pues las exportaciones de uno favorecen a las importaciones del otro. Por ejemplo, entre Perú y Colombia, las relaciones comerciales, al menos entre 2010 y 2014, se potenciaron en productos como automóviles y productos farmacéuticos (Montoya-Uribe et al., 2016).

Cabe resaltar que este escenario propio de la economía global es posible gracias a las prácticas de la liberación comercial, donde los países no restringen sus productos y por ello deciden exportarlos hacia otros lugares del mundo. Además, en la apertura comercial no se realizan prácticas proteccionistas a fin de mantener buenas relaciones comerciales entre los países, pues de esta forma, es posible realizar adecuadas compras del exterior donde las personas puedan satisfacer sus necesidades dentro de un territorio que no pueda producir un bien (Espector, 2019).

Por otro lado, cabe señalar la importancia de la liberación comercial, la cual no solo consiste en establecer lazos entre países y sus modos de producción y productos finales a exportar, sino que también favorece al crecimiento económico mediante la cual los bienes nacionales son expuestos a un ámbito comercial mayor, es decir, el mercado externo. De esta forma, no solo el producto, sino que la imagen comercial del país adquiere relevancia a nivel internacional, lo que permite establecer un estatus firme de potencial comercializador de un bien en específico para así atraer inversores y, finalmente, lograr el crecimiento y la expansión comercial (Mena, 2017).

En adición, la liberación comercial es un factor importante para que los países se abran hacia nuevos mercados en donde sus productos nacionales puedan competir. De esta manera, la economía mundial es beneficiada, ya que las personas encuentran un potencial diversificador en cuanto a productos extranjeros con los cuales puedan satisfacer sus necesidades. Asimismo, la apertura provoca que los precios de muchos productos se regulen a favor del cliente, lo que genera un ambiente beneficioso para la demanda (Linares & Llicán (2021).

Por otra parte, se debe destacar todas las instituciones internacionales que velan por las prácticas comerciales adecuadas que no permitan la desigualdad económica entre los países. Así, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC) son importantes instituciones de cuales muchos países se adhieren para que sus economías sean protegidas financiera y legalmente a fin de evitar un decrecimiento de su desarrollo comercial, así como también incentivan a que los países participen en el mercado internacional (Basilio & López, 2019).

De la misma forma, los programas internacionales para el equilibrio económico resultan ser importantes, pues, con esos, los países exportadores pueden asegurarse de que existen

organismos dispuestos a ayudarlos en situaciones económicas desfavorables tanto para su moneda nacional como para el financiamiento de sus procesos de producción a fin de asegurar las gestiones económicas en base a las exportaciones (Prieto & Manso, 2018).

En el terreno de las negociaciones, los países que precisan de la economía externa o que se favorecen de ella están sujetas a firmar acuerdos internacionales con los cuales puedan desarrollar sus economías de forma segura. Así, en el Perú, el Tratado de Libre Comercio resulta ser un acuerdo importante con el cual se permite desarrollar estrategias comerciales con otros mercados internacionales a fin de potenciar el producto nacional mediante ventajas competitivas y de acceso a nuevas mercancías (Lastra et al., 2021). Así, las negociaciones comerciales que tiene Perú resultan ser importantes para establecer lazos comerciales adecuados que beneficien a los productores y a las empresas que precisan de los bienes nacionales. Tal es el caso de Estados Unidos, el cual es uno de los principales importadores de espárragos (Chan, 2018; Böttger et al., 2016).

Asimismo, Perú mantiene competencias comerciales en productos que se destacan por su calidad alimenticia. Tal es el caso de la palta, ya que otros países como México también producen una gran cantidad de dicha mercancía. No obstante, durante el periodo 2008-2018, en Perú se obtuvo un gran ingreso de divisas gracias a la exportación de la palta a diversas regiones de Europa (Chávez, 2019). Lo mismo ocurre con la quinua, puesto que sus competidores como Bolivia sobrepasaban las cantidades de exportación; sin embargo, a partir de 2015, Perú sobrepasó sus exportaciones hasta consolidarse como productor principal de dicho bien alimenticio (Ku, 2017).

Por otra parte, se debe destacar que Perú es un país cuya exportación de minerales es importante para el PBI, pues representa aproximadamente el 70 % (Hinojosa, 2014). Por tal, es preciso potenciar la producción y extracción de minerales como el oro, la plata y

el cobre a fin de mantener o superar la competencia internacional en base al desarrollo de políticas económicas y de programas de minería con los cuales se pueda mejorar la extracción y la exportación de los minerales (Dammert, 2020).

Así, por estos motivos, es importante que el Gobierno de turno sea capaz de incentivar las exportaciones mediante políticas económicas que favorezcan el libre comercio. De entre tantas estrategias, el *drawback* sirve como un mecanismo eficaz para que los productores vendan al exterior sin ningún impedimento estructural o normativo, pues se trata de un reembolso de los aranceles de aquellos bienes que se exportan (Chávez et al., 2018).

Este régimen de restitución de los aranceles en Perú posee una sólida base normativa con la cual los exportadores pueden sentirse seguros de solicitar para aquellos productos con amplio historial comercial hacia el exterior tales como los múltiples decretos legislativos y supremos. De estos, el más destacable es la Ley General de Aduanas, legislado en el Decreto Legislativo 1053, con el cual se normativiza la sistematización del reembolso de los precios arancelarios (Morales, 2016).

Para la implementación del *drawback* como herramienta impulsora de las exportaciones a nivel nacional, se precisa de la planificación de los procedimientos que esta herramienta implica a fin de realizar el adecuado reembolso de cifras monetarias a los entes productores de bienes exportables y cooperar con la incentivación a la exportación. Por ello, se presenta la siguiente propuesta:

5.1. Propuesta del procedimiento drawback web

El *drawback*, proceso de restitución sintetizada de las potestades arancelarias, se ha convertido en un beneficio tributario que precisa de condiciones formales para su

otorgamiento, considerando que la tasa de restitución equivale al 3 % del valor FOB (Libre a bordo) de la exportación. Para este proceso, se requieren tres puntos básicos:

- La importación de un insumo que posee el pago total de los derechos arancelarios al entrar a una nación.
- La incorporación del insumo en el proceso productivo del bien exportado.
- La voluntad de los beneficiarios para solicitar un beneficio devolutivo al comienzo de los trámites de exportación. Cabe señalar que estas solicitudes pueden ser realizadas a través de transmisiones electrónicas desde el 2014.

Por otro lado, los exportadores son solo beneficiarios cuando acreditan ser una organización empresarial que produce (por su cuenta propia o por terceros) y exporta. Asimismo, un primer cambio en las solicitudes de los beneficiarios es la facultad de presentar los documentos para el *drawback* a la SUNAT, virtualmente.

La mesa de partes virtual de la SUNAT no solo funciona para recibir estos documentos, sino también para rectificar documentos que se han presentado en una solicitud de *drawback*, completamente aprobada, e incluso si el bono o beneficio ha sido otorgado.

Otro cambio que se puede instaurar, dentro de la séptima versión del Procedimiento General DESPA-PG-07 Restitución de Derechos – *drawback*, es la precisión del llenado en la factura que autentifica los encargos de producción, guiada por el hecho de que los bienes exportados, producidos por terceros, la empresa debe otorgar la factura o recibo por honorario que garantice la prestación del servicio y que tenga los rasgos esenciales del tipo de servicio brindado.

Para concluir esta propuesta, se establece que, desde 1995, el *drawback* ha atravesado modificaciones que han permitido la incorporación de más exportadores que obtengan el beneficio señalado; sin embargo, este *drawback* precisa de una actualización en su reglamento para realizar operaciones de exportación y servicios aduaneros vía el entorno virtual. En consecuencia, se propone la adición de tasas escalonadas en la autorización del *drawback* a fin de que pequeñas y medianas empresas exportadoras tengan acceso a este beneficio; tales escalas son las siguientes:

- 5 % del Valor FOB para las pequeñas y medianas empresas durante los tres primeros años desde su primer embarque.

- 4 % del valor FOB para las pequeñas y medianas empresas (pymes) que extiendan su oferta exportable y diversifiquen sus mercancías exportadas y sus mercados de destino, a partir del cuarto año desde su primer embarque.

- 3 % del valor FOB para las grandes empresas que realicen exportaciones

Por último, se propone la posibilidad de aceptar el beneficio devolutivo sin monto mínimo para que las pymes lo utilicen en el pago de sus obligaciones tributarias a través de notas de crédito favorables a la economía pública. Además, se requiere la ampliación del plazo para solicitar los beneficios electrónicamente a un año calendario, iniciado a partir del día posterior al término del embarque, con el propósito de que las pymes tengan un periodo más largo para la acumulación de embarque y declaraciones de exportación dentro de una solicitud de restitución.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Acosta, G., Pazmiño, H. & Cerda, N. (2018). Inversión extranjera directa, exportaciones y crecimiento económico en América Latina. *UTE*, 9(2), 14-25. https://doi.org/10.29019/eyn.v9i2.502

Actis, E. (2014). Brasil y sus pares sudamericanos de la "Alianza del Pacífico". Divergencias regionales en las opciones nacionales e internacionales. *Relaciones Internacionales*, 23(46), 71-87. https://bit.ly/38O0EdK

Alarco, G., Castillo, C., Fernández, E. & Romero, A. (2018). *¿Qué pasó a cinco años del TLC entre Perú y la Unión Europea?* Red Peruana por una Globalización con Equidad. https://bit.ly/38OR9ez

Albornoz, M. (2017). Devaluación, crecimiento económico y términos de intercambio: Argentina durante 2003-2007. *Revista de Historia*, 18, 56-72. https://bit.ly/3jQ3Mw6

Alianza del Pacífico (s. f.). *¿Qué es la Alianza del Pacífico?* Alianza del Pacífico. Consultado el 7 de septiembre de 2021. https://bit.ly/3tnUxGD

Alva, C. & Álvarez, R. (2019). Exportación "regularizada": ¿Requisito para gozar del drawback? A propósito de la posición emitida por Sunat y el Tribunal Fiscal del Perú. *Ius Et Veritas*, 58, 128-139. https://doi.org/10.18800/iusetveritas.201901.007

Apaza, J. (2017). *Análisis del Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios (drawback) en la Exportación de Orégano al Mercado del Brasil. Arequipa, 2014* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio UCSM. https://bit.ly/3n7IPyP

Apaza, L., Callan, A. & Callañaupa, K. (2020). Ventaja comparativa. Análisis de un caso aplicando la teoría de David Ricardo. *Economía Internacional – Análisis y Perspectivas*, 1(1), 47-52. https://bit.ly/3yMfT1u

Araujo, R. (2016). Assessing the dynamics of terms of trade in a model of cumulative causation and structural change. *Revista de Economía Política*, 36(1), 150-167. https://doi.org/10.1590/0101-31572016v36n01a09

Arribasplata, J. & Terrones, J. (2016). *Aproximación a una estimación de las importaciones en Perú: periodo 1990 – 2015* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo]. Repositorio UPAGU. https://bit.ly/3zXe43c

Barzallo Torres, D., García Bacuilima, J. y Vázquez Loaiza, J. (2018). El incentivo drawback en empresas florícolas de la provincia del Azuay: un FODA a través del método Delphi. *Revista Global de Negocios*, 6(7), 37-52. http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/rgnego/rgn-v6n7-2018/RGN-V6N7-2018-4.pdf

Basilio, E. & López, T. (2019). Liberalización comercial, exportación de manufacturas y productividad laboral en México. En G. Zárate & M. Villafuerte, *México: Economía del Desarrollo* (pp. 231-267). Universidad Autónoma de Chiapas. https://bit.ly/3l6ZP5D

Berzosa, C. (2016). Raúl Prebisch y la economía del desarrollo. *Revista de Economía Crítica*, 21, 131-134. https://bit.ly/38PV9eH

Bilas, V. & Bošnjak, M. (2015). Empirical Evidence on Heckscher-Ohlin Trade Theorem: The Case of International Trade Between Croatia and the Rest of the European Union Member States. *Rijeka Faculty of Economics*, 33(1), 103-124. https://bit.ly/3tlLCpa

Böttger, X., Calderón, M. & Espinal, R. (2016). F*actores que afectan la exportación de espárrago desde Perú a Estados Unidos*. Zamorano. https://bit.ly/3DUBx7D

Boundi, F. (2017). Determinantes de las relaciones reales de intercambio de España con Alemania (1970-2010). Un análisis econométrico de la ventaja absoluta de costo intrasectorial. *Cuadernos de Economía*, 36(71), 489-520. https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v36n71.48664

Boundi, F. (2019). Tipo de cambio real y ventaja absoluta de costo: España, 2000-2014. *Investigación Económica*, 78(307), 119-145. https://doi.org/10.22201/fe.01851667p.2019.307.68448

Caria, S. (2017). El petróleo en Ecuador, 2000-2015: ¿maldición, bendición o simple recurso?. *Revista Iberoamericana de Estudios de Desarrollo*, 6(2), 124-147. https://doi.org/10.26754/ojs_ried/ijds.248

Castro, W. (2020). *Manual de promoción de exportaciones*. Ministerio de Comercio e Industrias. https://bit.ly/3jXdbBZ

Chan, J. (2018). Preparación y organización doméstica para las negociaciones del TLC Perú - EE.UU. *Agenda Internacional*, 25(36), 191-216. https://doi.org/10.18800/agenda.201801.010

Chan, J. (2019). Los nueve años del TLC Perú – China. Su negociación y sus resultados. *Agenda Internacional*, 26(37), 89-117. https://doi.org/10.18800/agenda.201901.003

Chávez, J., Cusato, A. & Pérez, M. (2017). E*l impacto del drawback sobre el Desempeño de Empresas Exportadoras Peruanas*. CIES PERÚ. https://bit.ly/3yQYiW9

Chávez, J., Cusato, A. y Pérez León, M. (2018). Cómo impacta el drawback en el desempeño exportador de las empresas peruanas. *Revista CIES Economía y sociedad*, 94, 44-53. https://bit.ly/3dFJ6mH

Chávez, M. (2019, 4 de marzo). Perú rompe récord de exportación de palta. *La Cámara*, 868, 18-20. https://bit.ly/3yVApN5

Chávez, M. (6 de enero del 2020). Sector agro impulsará las exportaciones peruanas en el 2020. *La Cámara*. https://lacamara.pe/sector-agro-impulsara-las-exportaciones-peruanas-en-el-2020/

Congreso de la República del Perú (2008, 27 de junio). Decreto Legislativo 1053. *Ley General de Aduanas*. Diario Oficial El Peruano. https://bit.ly/3DPOnE3

Correa, F. (2021). Afinidades políticas y liberalización comercial en América Latina. *Aldea Mundo*, 26(51), 7-16. https://bit.ly/3zYMxyr

Cruz, L. (2021). *Restitución simplificada de derechos arancelarios drawback y su influencia en la exportación de las empresas de productos agropecuarios y agroindustriales de la Región de Tacna, año 2017* [Tesis de titulación, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann]. Repositorio UNJBG. https://bit.ly/3DY8kZw

Damián, M. (2014). *Factores determinantes de la demanda de importaciones en el Perú durante el período 1998-2012* [Tesis de titulación, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio UNPRG. https://bit.ly/3DYps15

Dammert, A. (2021). La Importancia del sector Minero para el Perú. *Journal of Economics Finance and International Business*, 4(1), 33-40. http://dx.doi.org/10.20511/jefib.2020.v4n1.841

Espector, A. (2019). *Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y su incidencia en las exportaciones peruanas periodo: 2000-2017* [Tesis de titulación, Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio UNJFSC. https://bit.ly/3jXAxYn

Exportaciones para que piquen (2015). ADEX. https://issuu.com/adex_1/docs/revista_peru_exporta_394

Fraga-Castillo, C. & Moreno-Brid, J. (2015). Exportaciones, términos de intercambio y ciclos de crecimiento económico de México y Brasil. *EconoQuantum*, 12(1), 71-95. https://bit.ly/2YxgK9H

Garcés, J. (2015). Revisión crítica de los postulados clásicos del comercio internacional: un ejercicio empírico sobre Colombia y Perú. *Revista Finanzas y Política Económica*, 7(1), 147-168. https://bit.ly/3hbVKfk

García Sánchez, K. y Cárdenas Rodríguez, J. (2020). *Aplicación del drawback en la optimización de la rentabilidad en las empresas exportadoras de polos en Lima*, 2019 [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/10751/1/2020_Garcia %20Sanchez.pdf

García, P. (2019). *Efectos de la reducción de la tasa del drawback (restitución de derechos arancelarios) en las exportaciones del Cacao de la Región San Martín, 2016* [Tesis de titulación, Universidad Nacional de San Martín]. Repositorio UNSM. https://bit.ly/3tm7hNP

Hinojosa, A. (2014). El potencial exportador peruano y estrategias del sector en el corto, mediano y largo plazo. *Ciencia Empresarial*, 9(23), 26-29. https://bit.ly/3l55SYk

Huamán, W. (2016). *Restitución de Derechos Arancelarios y su incidencia en el crecimiento de las exportaciones en el Perú periodos 2012 – 2014* [Tesis de doctorado, Universidad Andina Néstor Cáceres Velázquez]. Repositorio UANCV. https://bit.ly/3zRlq8n

Infante-Amate, J., Urrego, A. & Tello, E. (2020). Las venas abiertas de América Latina en la era del Antropoceno: Un estudio biofísico del comercio exterior (1900-2016). *Diálogos*, 21(2), 177-214. https://doi.org/10.15517/DRE.V21I2.39736

Jiménez, L. (2016). *La calidad como factor de competitividad de los productos en el comercio exterior entre China y Colombia* [Tesis de titulación, Universidad Militar Nueva Granada]. Repositorio UMNG. https://bit.ly/3BVahnq

Ku, P. (2017). Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial. *Quipukamayoc*, 25(47), 75-83. https://doi.org/10.15381/quipu.v25i47.13805

Laguna, R., Orozco, Á., Piedra, K. & Olarte, G. (2020). Análisis de las exportaciones del sector textil peruano. *Revista de Análisis Económico y Financiero*, 3(1), 32-49. https://bit.ly/38RSpxq

Linares, E. & Llicán, L. (2021). *La apertura comercial y su influencia en el crecimiento económico del Perú periodo 2000-2018* [Tesis de titulación, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. Repositorio UNPRG. https://bit.ly/3BYhhjC

Lizarzaburu, E. (2016). La gestión de la calidad en Perú: un estudio de la norma ISO 9001, sus beneficios y los principales cambios en la versión 2015. *Universidad y Empresa*, 18(30), 33-54. https://doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.30.2016.02

Manuel, J. (2018). *La Organización Mundial del Comercio (OMC) y la reducción del espacio para la política. Argentina ante el resurgimiento de la restricción externa durante la posconvertibilidad* [Tesis de maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales]. Repositorio FLACSO. https://bit.ly/3DWVOtb

Martínez, G., Lastra, B. & Silva, F. (2021). Análisis e interpretación de la ejecución del Tratado de Libre Comercio entre México y Panamá. *Unison*, 14(35). https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi35.369

Mena, J. (2017). *Liberalización comercial de servicios y sus efectos en el crecimiento económico* [Tesis de maestría, Universidad de Chile]. Repositorio UCHILE. https://bit.ly/3l74sg1

Mendoza, M. & Rojas, A. (2015). *Los beneficios tributarios y su incidencia en el crecimiento de las empresas exportadoras de la provincia de Lambayeque-2015* [Tesis de titulación, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio USS. https://bit.ly/3jXj4iJ

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2021). Estudio de aprovechamiento del TLC Perú – China: 11° año de vigencia del TLC. Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. https://bit.ly/38R0PoR

Montoya-Uribe, D., González-Parias, C. & Duarte-Herrera, L. (2016). Situación y retos de Colombia en materia de comercio exterior, en el marco de la Alianza del Pacífico. *Entramado*, 12(1), 50-65. https://doi.org/10.l804l/entramado.2016v12n1.23128

Morales, A. (2016). *Régimen aduanero: el drawback y la reducción a 0 % de los derechos arancelarios en razón al cuarto paquete reactivador de la economía nacional, consecuencias en el sector productor – exportador de la provincia de Arequipa para el año 2015* [Tesis de titulación, Universidad Nacional de San Agustín]. https://bit.ly/3DR7Fca

Nemiña, P. (2019). La relación entre el FMI y los gobiernos tomadores de crédito. El aporte de la EPI centrado en la incidencia de los intereses. *Desafíos*, 31(2), 341-373. https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.6140

Orozco, J. & Núñez, P. (2017). *La competitividad en el comercio internacional* [sesión de conferencia]. XI Congreso de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad. https://bit.ly/3zW8pKK

Oyarce, J. (2015, 14 de marzo). *¿Debería eliminarse el drawback?* Parthenon. https://bit.ly/3yNLTlY

Paredes, G. (2016). ¿Cómo justifica David Ricardo su propuesta de libre comercio? *Alternativas*, 17(1), 75-81. https://bit.ly/2YF5jx3

Pimentel, G. (2014). La igualación de los precios de los factores en el modelo Hecksher-Ohlin y la migración: un estudio comparativo de Estados Unidos y México. *Tiempo Económico*, 9(28), 40-54. https://bit.ly/3DX0rDt

Pinedo, J. & Rodríguez, D. (2019). *Análisis de la restitución simplificada de derechos arancelarios (drawback) en Loreto, período 2010 – 2014* [Tesis de maestría, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana]. Repositorio UNAP. https://bit.ly/38MYP0C

Prieto, M. & Manso, J. (2018). La calidad de la educación en los discursos de la OCDE y el Banco Mundial: usos y desusos. En H. Monarca (ed.), *Calidad de la Educación en Iberoamérica: discursos, políticas y prácticas* (pp. 114-135). Torrosa. https://bit.ly/3yZljpK

Puyana, A. (2017). El retorno al extractivismo en América Latina. ¿Ruptura o profundización del modelo de economía liberal y por qué ahora? *Espiral (Guadalajara)*, 24(69), 73-113. https://bit.ly/3tCEcy5

Rúa, G. (2021). *El régimen de restitución de derechos arancelarios - drawback y su impacto en las exportaciones de laminados planos de cinco de espesor inferior o igual a 0.65 mm* [Tesis de licenciatura, Universidad Ricardo Palma]. Repositorio URP. https://bit.ly/3yStB2X

Ruiz, P. (2020). El teorema Heckscher-Ohlin y la economía mexicana. Una visión crítica de la economía neoliberal. *El Trimestre Económico*, 87(345), 99-131. https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.929

Salazar, B. (2019). *Relación entre las exportaciones de productos y el crecimiento económico del Perú. 1990-2015* [Tesis de titulación, Universidad Nacional de Cajamarca]. Repositorio UNC. https://bit.ly/3ngniUH

Schaffartzik, A., Mayer, A., Gingrich, S., Eisenmenger, N., Loy, C. & Krausmann, F. (2014). The global metabolic transition: Regional patterns and trends of global material flows, 1950–2010. *Global Environmental Change*, 26, 87-97. https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2014.03.013

Taipe, R. (2020). *Impacto de las exportaciones de cacao en el crecimiento económico del Perú, periodo 2012-2016* [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola] Repositorio USIL. https://bit.ly/2X2u9qd

Valenzuela Muñoz, A., Gonzales Agama, S. y Choquehuanca Saldarriaga, C. (2020). Promoción de exportaciones en Perú: una revisión histórica. *Revista Tayacaja*, 3(1), 190-194. https://revistas.unat.edu.pe/index.php/RevTaya/article/view/81/92

Varela, R. & Retamoza, R. (2020). Exportaciones, actividad económica y mercado laboral en México, 2005-2019. *Economía, Sociedad y Territorio*, 20(63), 537-561. https://doi.org/10.22136/est20201594

Vargas, A. (2018). *Crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en Perú: evidencias de casualidad 1990-2016* [Tesis de licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio USIL. https://bit.ly/3z0kNI6

Ventura, H. (2017). Los Términos de Intercambio y la Actividad Económica: Evidencia en Perú 1990 – 2016. *Ciencia y Tecnología*, 13(1), 9-17. https://bit.ly/3l4TkQJ

Zegarra, S., Pezo, H. & Torres, M. (2021). *La exportación de productos maderables y su incidencia en el crecimiento de empresa Exportadora Industrial Forestal Huayruro S.A.C. 20146-2019, departamento de Ucayali* [Tesis de titulación, Universidad Nacional de Ucayali]. Repositorio UNU. https://bit.ly/2Vwk8kc


EDITORIAL
TERCER SOL
MEXICO