

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO
DERECHO Y EMPRESA



**¿Es acaso Perú pasible de ser sancionado por la
Organización Mundial del Comercio (OMC)
debido al Drawback?**

Para optar el Grado de Magíster

AUTOR

Abog. MERCEDES GÓMEZ CHÁVEZ

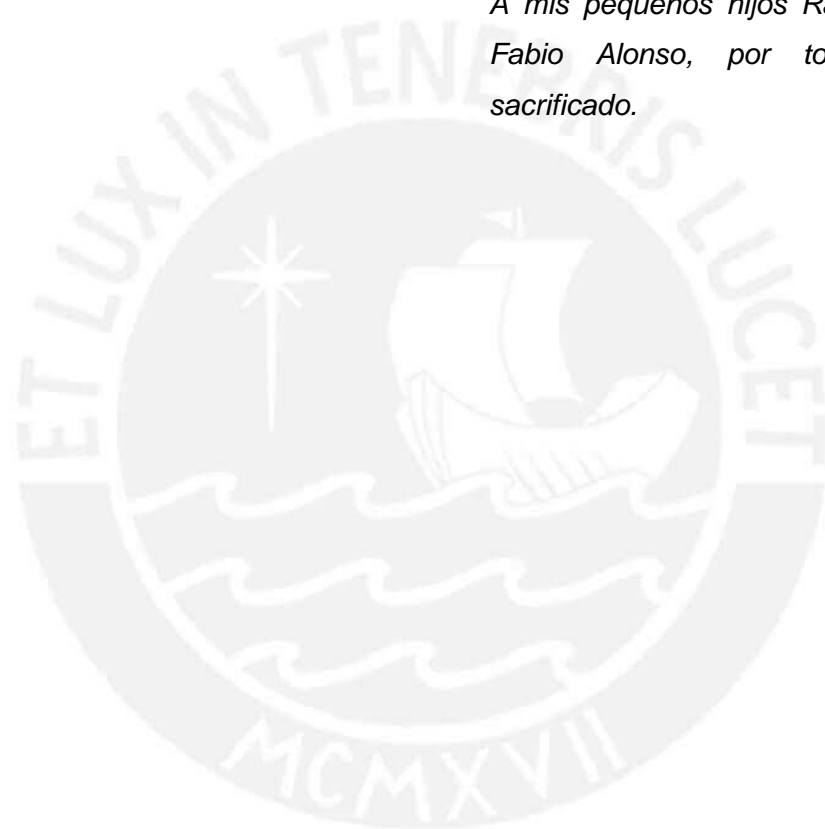
ASESOR

Abog. GILBERTO MENDOZA DEL MAESTRO

Lima-Perú, 2016.

DEDICATORIA

A mis pequeños hijos Rafael Esteban y Fabio Alonso, por todo el tiempo sacrificado.



ÍNDICE

	Página
Introducción	6 – 7
SECCIÓN PRIMERA	
1. EL DRAWBACK COMO SUBSIDIO Y SU TRATAMIENTO EN EL ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.	
1.1. Antecedentes del Drawback en el Perú	8 - 9
1.2. Definición y notas características del Drawback	9
1.3. Clasificación del Drawback	9 -11
1.3.1. Drawback Calculado	10
1.3.2. Drawback Simplificado	10-11
1.4. Naturaleza Jurídica del Drawback	11
1.4.1. Posición que sostiene que el Drawback es un subsidio	11
1.4.2. Posición que sostiene que el Drawback no es subsidio	12
1.4.3. Posición que sostiene que el Drawback debería ser eliminado	12
1.4.4. Posición personal	13-15
1.5. Definición de Subsidio o Subvención	15-17
1.6. Elementos configuradores del subsidio establecidos en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.	17-22
1.6.1. Subvención Específica	19
1.6.2. Subvención Prohibida	19
1.6.3. Subvención Recurrible	20
1.6.4. Derechos Compensatorios	20-21
1.7. La Organización Mundial del Comercio. Estructura	23
1.7.1. Conferencia Ministerial	24
1.7.2. Consejo General	24
1.7.3. Grupos Especiales	24
1.7.4. El Órgano de Solución de Diferencias	24
1.7.5. El Órgano de Examen de Políticas Comerciales	25-26

1.7.6. El Comité sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias	26
1.8. Antecedentes de la aplicación del Drawback:	
La experiencia extranjera.	26-27
1.8.1. Caso El Salvador	26-27

SECCIÓN SEGUNDA

2. DEL GATT A LA OMC Y LA INCORPORACIÓN DEL ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL.

2.1. Del GATT a la OMC	28-31
2.2. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio y obligatoriedad de cumplimiento en Perú.	31-32
2.3. Legislación nacional relativa al Drawback	32
2.3.1. Ley General de Aduanas - Decreto Legislativo N° 1053	32
2.3.2. Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios - Decreto Supremo N° 104-95-EF	33
2.3.3. Decreto Supremo N° 314-2014-MEF	34
2.3.4. Procedimiento General INTA-PG.07: Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback	34-37
2.4. Posiciones de la SUNAT y del Tribunal Fiscal.	
2.4.1. Posición que sustenta SUNAT	37-38
2.4.2. Posición que sustenta el Tribunal Fiscal	38-39

SECCIÓN TERCERA

3. PROBLEMÁTICA, EXPOSICIÓN DE CASOS PRÁCTICOS Y SOLUCIÓN PLANTEADA.

3.1. Problemática de la aplicación del Drawback	40
3.1.1. A nivel nacional	40
3.1.2. A nivel internacional	40
3.2. Estudio de casos	
3.2.1. A nivel de la Comisión de Fiscalización	

de Dumping y Subsidios del INDECOPI.	41-48
Subsidios del INDECOPI.	
3.2.2. Examen de Políticas Comerciales al Perú	48-49
3.2.3. Cuestionamientos de Colombia	49-50
3.2.4. Cuestionamientos de Suiza	50-51
3.2.5. Cuestionamientos de El Salvador	51-52
3.2.6. Cuestionamiento de Estados Unidos	52-53
3.3. Riesgo latente del otorgamiento de Drawback	53
3.4. Solicitudes de drawback tramitadas en la Intendencia de Aduana Aérea del Callao.	53-58
3.5. Propuesta legislativa de sustitución del régimen simplificado por el calculado.	58-59
Conclusiones	60-61
Bibliografía	62-65
Anexos	66-108



INTRODUCCIÓN

Dentro del contexto del comercio internacional, los agentes económicos que interactúan en los mercados presentan como objetivo común la expansión del desarrollo de la actividad económica que realizar. En este escenario, los empresarios buscan ser más competitivos, y de esta manera expandir sus horizontes a mercados que traspasen las fronteras nacionales. Ahora bien, para lograr tal expansión, no resulta indiferente la Política Comercial que apliquen los gobiernos, pues con ello se les ofrece una serie de herramientas que coadyuvarán a alcanzar sus objetivos.

En el caso peruano, se ha de tener en cuenta que desde el año 1995 se otorga a los exportadores, mediante la restitución simplificada de derechos arancelarios, conocida como “Drawback”, una especie de *subsidio encubierto*, que hasta fines del 2014 fue el 5% del valor FOB exportado y durante el 2015, 4%. En efecto, en la actualidad se entrega el 3% del citado valor FOB (porcentaje vigente a partir del 01.01.2016). Sin embargo, dicho importe no ha sido uniforme a lo largo del tiempo, toda vez que desde su implementación ha sufrido variaciones en función del panorama económico internacional, por lo que en el año 2009, alcanzó el 8% como su índice más alto.

Lo expuesto no significa exactamente el reembolso o reintegro de los impuestos de importación pagados por los insumos o materia prima incorporados en el bien exportado, debido a que estamos hablando que el porcentaje de Drawback se calcula sobre el valor FOB de exportación, es decir, cuando las mercancías tienen un valor agregado, lo que en la mayoría de los casos significa que puede ser mayor a lo cancelado en la importación de dichos bienes.

Ahora bien, los gobiernos están facultados a adoptar y ejecutar sus propias medidas comerciales, pero para ello deben seguir los lineamientos y pautas establecidas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), en aras de un comercio internacional justo y limpio, por lo que, el presente trabajo está dirigido a indagar y determinar las consecuencias jurídicas de la aplicación de este instrumento entregado a los exportadores peruanos.

Resulta muy interesante el hecho de conocer experiencias internacionales en casos similares, y tratar de resolver la gran interrogante que origina este controversial tema, dado que el Drawback se viene aplicando en nuestro país desde hace veinte años, razón por cual, se analizarán los exámenes a las Políticas Comerciales realizadas por la OMC, así como la postura de otros países en sus relaciones comerciales con el Perú.

En consecuencia, del esquema de esta investigación, expuesta en el Índice, se plantea como objetivos los siguientes: **(i)** Desarrollar, sobre la base de la aplicación práctica y/o casuística, cuál es la naturaleza jurídica del Drawback (si es o no un subsidio o subvención, etc); **(ii)** Establecer la obligatoriedad de la transposición del marco legislativo internacional a la legislación peruana; y **(iii)** Determinar la posibilidad de imponer una sanción al Estado peruano por parte de la OMC o el potencial riesgo de ser denunciado por otros países miembros, debido al otorgamiento de subsidio a los exportadores a través del Drawback.

Finalmente, y después de analizar este mecanismo en el marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, se estará en la capacidad de responder al título del presente trabajo de investigación ¿Es acaso Perú pasible de ser sancionado por la OMC debido al Drawback? La respuesta a esta interrogante la encontrará el lector a lo largo del presente trabajo.

1. EL DRAWBACK COMO SUBSIDIO Y SU TRATAMIENTO EN EL ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

En esta sección se analizarán los artículos del “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias” de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que desarrollan conceptos fundamentales, tales como Drawback, subvención o subsidio, clasificación, las subvenciones vinculadas a las operaciones de exportación, así como las teorías doctrinarias que sustentan que el Drawback sí es un subsidio y las que no, calificándolo tan sólo como un estímulo a las exportaciones.

El desarrollo de los conceptos señalados en el párrafo que antecede permitirá en las próximas secciones comprender la problemática en la aplicación del Drawback, dado que al tratarse de un mecanismo complejo y técnico, requiere la descripción de los mismos, por lo que el objetivo principal de este capítulo consiste en determinar si el Drawback es o no un subsidio o subvención.

1.1. Antecedentes del Drawback en el Perú

En nuestro país, los antecedentes más remotos del Drawback datan del año 1968¹, durante la época del gobierno militar de Juan Velasco Alvarado, cuando mediante Decreto Supremo N° 227-68-HC, se comenzó a devolver los derechos de importación empleados en mercancías exportadas.

Posteriormente, con Decreto Supremo N° 002-69-IC/DS, se estableció la figura del CERTEX o Certificado Tributario de Reintegro a la Exportación estableciéndose una tasa de devolución del 15% por las exportaciones de mercancías no tradicionales e industrializados, porcentajes que, en la década del setenta, se incrementaron hasta un 25% para productos agropecuarios y artesanales, alcanzando su máximo nivel en 1976, año en el cual, mediante Decreto Legislativo N° 21492, se estableció una tasa de hasta 40%.

Es así, que los exportadores nacionales gozaron de esta especie de subsidio encubierto hasta la década de los noventa, pasando por variaciones en la tasa de devolución,

¹<http://departamento.pucp.edu.pe/economía/images/documentos/DDD105.pdf>

teniendo en 1984, hasta un 25%, siendo finalmente eliminado mediante Decreto Legislativo N° 622-EFC de 29.11.1990.

1.2. Definición y notas características del Drawback

Una primera definición de Drawback se encuentra establecida en el Anexo E.4 del Convenio de Kyoto² de 1974, conforme al cual, se le define como “*el monto de los derechos y los impuestos a la importación reembolsados en aplicación del régimen de drawback*” (resaltado y subrayado agregado).

El régimen simplificado de derechos arancelarios o Drawback, según la definición planteada por Vásquez Nieva³, “*es una técnica fiscal de comercio exterior, un instrumento de intervención estatal dirigida a eliminar el problema de la doble tributación al consumo y al fomento a las exportaciones*”.

Por otro lado, es de destacar la definición legal. Así, la Ley General de Aduanas, aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1053, establece en su Artículo 82° que el Drawback es el régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción⁴.

De las definiciones antes señaladas, se puede destacar algunos elementos comunes, ya que se concibe al Drawback como un régimen aduanero o técnica fiscal, que se realiza en el marco de las exportaciones, y que consiste en la restitución o reembolso de derechos e impuestos a la importación.

1.3. Clasificación del Drawback

El economista **Palacios Salguero**⁵ señala la existencia de dos formas de efectuar el Drawback:

² Convenio Internacional para la Simplificación y Armonización de los Regímenes Aduaneros, sobre el cual se ha elaborado la Decisión 671 relativo a la Armonización de Regímenes Aduaneros a nivel comunitario, por lo que, es de obligatorio cumplimiento para nuestro país. Fuente: <http://www.ius360.com/publico/aduanero/comentarios-sobre-el-convenio-de-kyoto-y-su-aplicacion-en-la-actual-ley-general-general-de-aduanas/>

³ En “Los regímenes de Drawback, o de devolución de aranceles, regulados en el Perú”. APDACI. Primera edición. Pág. 70

⁴ Decreto Legislativo N° 1053 – Ley General de Aduanas. Art. 82°.

⁵Palacios Salguero, Luis. “¿El Drawback en el Perú es un subsidio? Artículo virtual extraído de internet: www.oocities.org/tacticaempresa/draw.doc. Visitada el 11.04.2014.

1.3.1. Drawback Calculado.

Corresponde a la devolución exacta de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo, es decir, que no se devuelve un monto mayor ni menor al que efectivamente corresponde.

Es importante señalar que a nivel de región, Chile aplica este mecanismo establecido mediante Ley N° 18.708 de 13.05.1988, denominado Reintegro General de Derechos Aduaneros.

Para ilustrar la aplicación de este método, podemos indicar que la empresa importadora “Avícola Pavo Power”, importa vacunas que serán colocadas a los pavos para su posterior exportación, para lo cual efectúan el pago de “x” soles, siendo que luego de ejecutar la operación de comercio exterior con el comprador extranjero, solicita el Drawback ante la SUNAT, y luego de verificado el cumplimiento de los requisitos para su acogimiento, la Administración Aduanera efectuaría la entrega por el monto ascendente a “x” soles, correspondiente a los derechos e impuestos de importación cancelados por las vacunas aplicadas a los pavos, para lo cual se tomaría como base para la devolución de impuestos, la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) de Importación respectiva.

1.3.2. Drawback Simplificado

Corresponde a la devolución estimada mediante una tasa fija de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo. Es el modelo regulado en la legislación nacional que aplica una tasa fija de 3% del valor FOB⁶ del producto exportado.

A manera de ejemplo podemos señalar que la empresa importadora y exportadora “A”, fabricante de camisas, importa hilos de la China, por los cuales paga “n” soles, como concepto de derechos e impuestos de importación, siendo éstos utilizados en la confección de las prendas que posteriormente serán exportadas por la empresa “A” a su comprador extranjero “B”, por un valor FOB de US \$ “x”. En ese sentido, de acuerdo al método simplificado, por concepto de Drawback, el Estado Peruano, a través de SUNAT, entregará a la empresa exportadora el 3% del valor FOB de

⁶ Incoterm FOB: Free on board.

exportación⁷, el mismo que resulta, en la mayoría de los casos, ser mayor al valor “n” pagado al momento de importar los hilos.

1.4. Naturaleza Jurídica del Drawback: subsidio vs no subsidio.

Esta sección se centrará en el debate doctrinario respecto a la naturaleza jurídica del Drawback, exponiendo los argumentos que lo consideran como un subsidio, así como la opuesta que sustenta que no es un subsidio, sino como un estímulo a las exportaciones.

A continuación se exponen los argumentos doctrinarios al respecto:

Para Vásquez Nieva existen similitudes y diferencias entre la devolución de impuestos con la subvención o subsidio, encontrando semejanzas entre ambas instituciones jurídicas, en que tienen naturaleza de obligación estatal de entrega de un beneficio (dinero), por lo que se puede afirmar que ambas constituyen una obligación estatal, a lo cual se puede agregar el hecho que ambas tienen un origen legal, pues dicha obligación estatal tiene su sustento en la normativa; pero se diferencian en que la primera de ellas tiene como hecho generador la obligación tributaria preexistente; elemento que no se advierte en el caso del subsidio o subvención.

Es importante tener en cuenta el *Principio de Imposición exclusiva en el país de destino*, por lo que corresponde pagar impuestos de importación en el lugar donde los bienes serán consumidos.

1.4.1. Posición que sostiene que el Drawback es un subsidio.- Vásquez Nieva sostiene que no existe identidad entre los derechos de importación y el monto restituido por el Fisco (5% del valor FOB exportado⁸), por lo que, se trataría de un beneficio otorgado por el Estado, lo que tiene como consecuencia que se trate de un subsidio o subvención.

1.4.2. Posición que sostiene que el Drawback no es un subsidio.- El autor nacional Oyarse Cruz sostiene esta posición afirmando que “su otorgamiento está

⁷ Porcentaje aplicable a partir del 01.01.2015

⁸ La bibliografía consultada sobre Drawback está referida al porcentaje de 5%, debido a que la modificación a 4% es reciente, vigente a partir del 01.01.2015.

condicionado al pago efectivo de la totalidad de los derechos arancelarios por el uso y/o transformación de los insumos y materias primas importadas, indicando que se trata de un estímulo a las exportaciones y al desarrollo del país”.

Asimismo, **Flores Konja e Hidalgo Tupia** sustentan su posición en el Principio de la Tributación en el Comercio Exterior debido a que los tributos no se exportan y por lo tanto se trataría de una medida de promoción de exportaciones que si está aprobado por la Organización Mundial del Comercio - OMC⁹.

1.4.3. Posición que sostiene que el Drawback debería ser eliminado.-Para el economista Iván Alonso¹⁰, el mecanismo de Drawback *“induce a un negocio que en lugar de agregar algo al bienestar nacional, lo disminuye”*. Esto debido a que el precio con el que los exportadores peruanos comercializan sus productos en los mercados internacionales no cubren los costos de su producción, ni la rentabilidad para ser autosuficientes, necesitando un subsidio para poderlo hacer atractivo, proponiendo su eliminación.

De lo expuesto por el autor citado, se puede señalar que el Drawback hace que los exportadores tengan un irreal concepto del negocio porque no sólo se les entrega el monto de los impuestos de importación cancelados (lo cual resulta totalmente justo sobre la base del principio que los impuestos no se exportan), sino también reciben un “extra” que supuestamente les permite mantener el negocio y ser “competitivos internacionalmente”, por lo que, la autora del presente trabajo de investigación no comparte de manera plena la idea de Iván Alonso, respecto a la eliminación del Drawback, debiendo mantenerse pero conservando su esencia, es decir, corresponde la devolución al exportador el importe del monto íntegro de los derechos de importación que efectivamente ha pagado.

1.4.4. Posición personal respecto al Drawback.-

⁹ Flores Konja, Adrián e Hidalgo Tupia, Manuel. "El drawback como mecanismo de promoción de exportaciones. ¿Cómo mejorar su impacto en las MYPE?". Revista QUIPUKAMAYOC de la UNMSM. Vol. 16. Nro. 32. Año 2009

¹⁰ Alonso, Iván. "Adiós al drawback". Artículo extraído de <http://elcomercio.pe/opinion/mirada-de-fondo/adios-al-drawback-ivan-alonso-noticia-1757467>. Visto el 02.11.2014.

En primer lugar, resulta imprescindible señalar que ya el Convenio de Kyoto definió al Drawback, empleando el verbo “reembolsar”, lo que significa *volver una cantidad a poder de quién la había desembolsado*¹¹. En ese sentido, se puede advertir que en esto radica la esencia de este instrumento de política comercial, en devolver al exportador el monto íntegro de los derechos de importación pagados.

Por otro lado, y después de analizadas las posturas referentes al Drawback, sustentamos la posición de que éste, en nuestro país, sí es un subsidio porque el monto de los derechos de importación pagados resulta ser menor comparado con el monto entregado por el Estado a los exportadores, debido a que se aplica una tasa fija sobre el valor FOB del producto exportado, sin tener en cuenta lo cancelado inicialmente, sumado a que la mercancía, objeto de exportación, tiene valor agregado, debido a que ha sido materia de un proceso de producción, incorporándose los insumos importados.

Ahora bien, desde nuestro punto de vista, no hay duda que en nuestro país existe un concepto erróneo de restitución de derechos arancelarios debido a que la Política Comercial del Estado ha desnaturalizado su esencia, a fin de promover las exportaciones y activar el desarrollo económico interno, a costa del erario nacional, dado que sólo no está reembolsando o devolviendo sino que existe una especie de subsidio encubierto.

En ese sentido, según lo señalado en el Plan Nacional de Competitividad¹² y el Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013 (PENX)¹³, la Política Comercial expuesta ante la Organización Mundial del Comercio, se ha desarrollado tomando dos puntos principales: **i) La profundización del proceso de apertura y liberalización comercial, y ii) El desarrollo del comercio exterior.**

En ese sentido, se han implementado medidas tales como *liberalización unilateral de aranceles, las negociaciones comerciales internacionales y las políticas internas de competitividad y desarrollo relacionadas al comercio exterior*¹⁴. Como se puede

¹¹ Real Academia de la Lengua Española. [www. rae.es](http://www.rae.es)

¹² <http://www.cnc.gob.pe/nuestra-agenda>

¹³ <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm>

¹⁴ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/g289_s.pdf

apreciar, dentro del argumento expuesto por el gobierno peruano se encuentra impulsar el comercio exterior, siendo que en ese marco ejecuta la figura del drawback.

Por otro lado, en noviembre de 2014, el economista Alonso Segura¹⁵, Ministro de Economía y Finanzas (MEF), en una exposición ante la Comisión de Comercio Exterior del Congreso de la República, cuestionó el drawback calificándolo como una especie de “*subsidio ciego*”, situación ante la cual Gastón Pacheco, Presidente de la Asociación de Exportadores (ADEX), se mostró en total desacuerdo argumentando que se trata de un beneficio que únicamente se otorga a las exportaciones no tradicionales¹⁶.

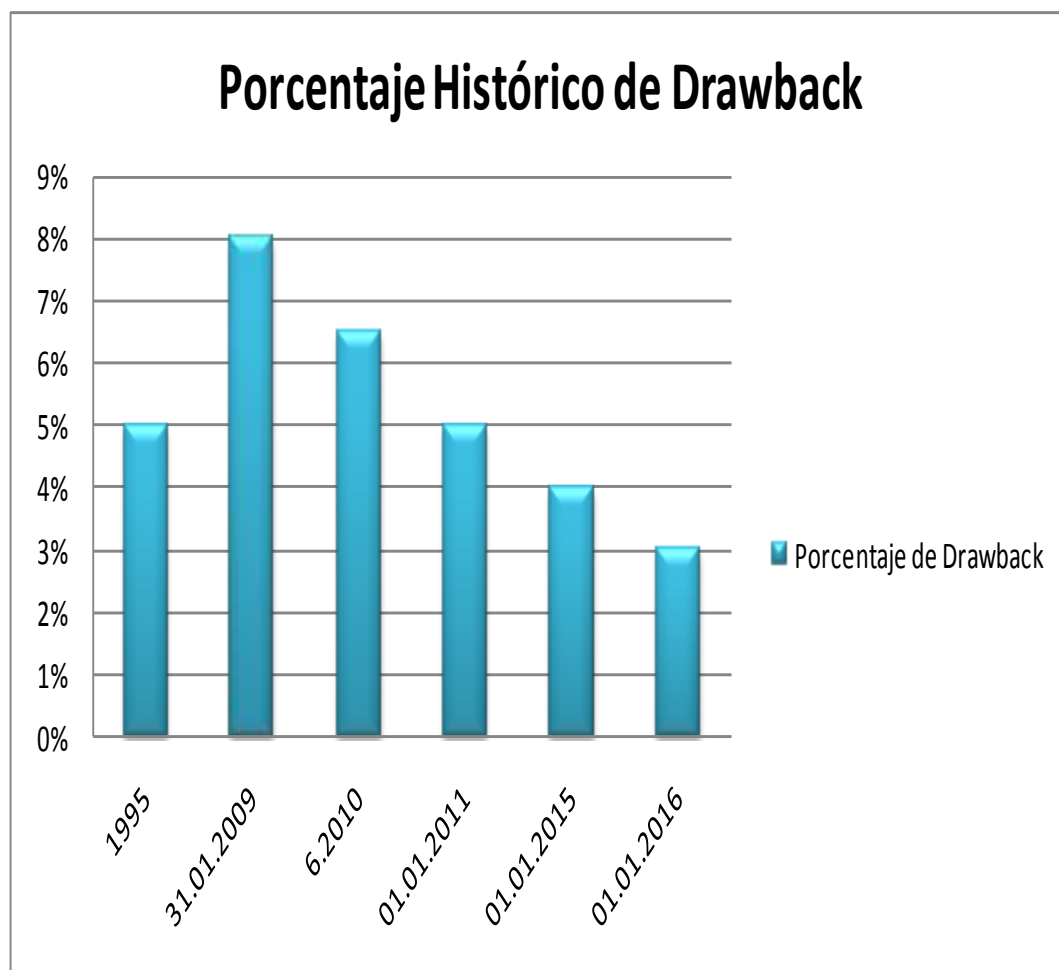
Cabe precisar que en el marco de la Política Económica, el Gobierno Peruano emitió un paquete reactivador promulgándose una serie de normas legales, entre ellas, el **Decreto Supremo N° 314-2014-MEF**¹⁷ de fecha 17.11.2014, mediante el cual se modifica la tasa de restitución de derechos arancelarios, disponiendo que a partir del 01.01.2015, la tasa es de 4%, y desde el 01.01.2016, será de 3%, siendo importante precisar que el Cuarto Considerando del citado dispositivo legal señala que la modificación efectuada responde a los compromisos adquiridos por el Perú en el marco de la Organización Mundial del Comercio.

En el gráfico que se muestra a continuación, se puede visualizar las diferentes tasas de restitución de derechos arancelarios, que se han fijado desde 1995 hasta el establecido para el año 2016, evidenciándose una variación a lo largo del tiempo, dependiendo del contexto económico internacional, donde en la época de crisis financiera (2009) la tasa se incrementó hasta un 8%. Asimismo, en estos últimos años se aprecia una tendencia a la disminución de la tasa del Drawback, variaciones que no otorgan una estabilidad al respecto.

¹⁵ Ministro de Economía y Finanzas desde el 14.09.2014.

¹⁶ <http://elcomercio.pe/economia/peru/mef-cuestiona-drawback-suerte-subsidio-ciego-noticia-1772161>

¹⁷ Publicado en el Diario Oficial “El Peruano”, con fecha 18.11.2014.



Fuente: Elaboración propia

Una lectura del cuadro, permite darse cuenta que no ha existido uniformidad respecto al porcentaje de devolución. Ello se debe principalmente a la Política Comercial aplicable por cada gobierno de turno; siendo el caso que desde el año 2010 se observa una tendencia a la baja del importe de devolución del Drawback, lo cual *a priori* puede hacer pensar en su inminente desaparición. Sin embargo, se reitera que dicha situación depende exclusivamente de la Política Comercial que decida implantar las autoridades nacionales.

1.2. Definición de Subsidio o Subvención

Según el inciso a) 1) del numeral 1.1. del Artículo 1º del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio, se considerará que existe subvención: *“Cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro (denominados en el presente Acuerdo “gobierno”), es decir:*

(...) Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales)¹⁸ (...); y adicionalmente el inciso b) del Acuerdo en mención prescribe que: “Con ello se otorgue un beneficio.

En el medio nacional, para Vásquez Nieva¹⁹, *“La Subvención o Subsidio consiste en una donación modal con cargo a fondos públicos, y a título no devolutivos, constituida por razones de interés general y mediante un acto administrativo de Derecho Público”.*

Según la Enciclopedia Jurídica Omeba²⁰, el subsidio es un apoyo en dinero, bienes o estímulos, y la subvención es la cantidad de dinero o de bienes con que se auxilia a una persona, por lo tanto, se puede emplear ambos términos indistintamente.

Por otro lado, el Tribunal Fiscal²¹ ha señalado que *“toda vez que los ingresos obtenidos a través del drawback no se basan en la restitución, propiamente dicha, de los derechos arancelarios, sino más bien, en la transferencia de recursos financieros por parte del Estado, constituyendo un ingreso extraordinario (sujeto o condicionado al cumplimiento de los requisitos establecidos en la norma) y consecuentemente, un incremento directo de los ingresos, el mismo que no forma parte de la actividad o giro principal de una empresa (...), por lo que, el Colegiado sustenta la posición que el Drawback es un subsidio gubernamental.*

¹⁸ De conformidad con las disposiciones del artículo XXI del GATT de 1994 (Nota al artículo XVI), y las disposiciones de los Anexos I al III del presente Acuerdo, no se considerarán subvenciones la exoneración, en favor de un producto exportado, de los derechos o impuestos que graven el producto similar cuando éste se destine al consumo interno, ni la remisión de estos derechos o impuestos en cuantías que no excedan de los totales adeudados o abonados.

¹⁹ En *“Los Regímenes de Drawback, o de devolución de aranceles, regulados en el Perú”*. Pag. 87

²⁰ www.omeba.com

²¹ En la Resolución N° 03205-4-2005.

Sobre el particular, resulta evidente que la decisión adoptada por el citado Colegiado se enmarca dentro de lo prescrito en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, lo que se supone debería establecer la posición gubernamental respecto al Drawback. No obstante ello, se puede observar que tal postura no es recogida en la Política Comercial implementada por el Estado.

1.6. Elementos configuradores del subsidio establecidos en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC.

De conformidad a lo establecido en el Artículo 1º del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, para que una contribución financiera de un Estado sea considerada como subsidio o subvención, se requiere la concurrencia de elementos, tales como: que se trate o identifique a un beneficiario y que lo coloque en una situación ventajosa, frente a las demás empresas que no son favorecidas con éste, distorsionando de esta manera el mercado.

Por su parte, a nivel casuístico, la autoridad administrativa - el Tribunal de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual - INDECOPI - encargada, entre otros aspectos, de la regulación económica del mercado, ha señalado²² que para identificar la existencia de una subvención, resulta importante la definición de beneficio, citando el criterio desarrollado por el Órgano de Apelación de la OMC²³ en el que se establecen dos requisitos para su determinación: i) *que el subsidio sea recibido por un beneficiario o un receptor, que disfrute de él;* y ii) *que el subsidio confiera una ventaja al beneficiario con relación a otros agentes del mercado, criterio vinculante aplicable al Estado Peruano por ser país miembro de la OMC.*

Por otro lado, es importante tener en cuenta lo establecido en el Artículo 2º del citado acuerdo internacional, referido a la Especificidad, estrechamente vinculado a la definición establecida en el Artículo 1º, es decir, si el subsidio o subvención está dirigida específicamente a una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción (denominados en el presente Acuerdo “determinadas empresas”).

²²²² La Sala Especializada en Defensa de la Competencia, en la Resolución N° 0209-2013/SDC-INDECOPI (Expte. 0166-2008/CDS-INDECOPI.

²³ En su Informe sobre el asunto Canadá-Brasil, Aeronaves Civiles.

El concepto de especificidad, como sostienen Barbosa y Bernal, “es un tema de dirección y determinación de las contribuciones financieras, donde se dispone que una subvención será específica, de jure o de facto, sólo en la medida en que esté dirigida hacia un rama específica de la producción, un grupo de empresas, o únicamente a una empresa”²⁴. Así, el concepto de especificidad es uno que se contrapone al de disponibilidad general para toda la economía, es decir, habrá especificidad en tanto se corrobore que no se está ante un subsidio que es transversal a todas las actividades económicas dentro del territorio de la autoridad otorgante o a un segmento predominante de estas, sino ante un beneficio que se aplica a una parte de los operadores económicos de la jurisdicción²⁵, y que precisamente por ese carácter selectivo produce efectos distorsivos en el comercio²⁶.

En esa misma línea, el Grupo Especial de la OMC en su Informe emitido en la disputa “Estados Unidos – Madera Blanda IV”, corrobora esta posición y sostiene que la especificidad como escenario que altera el comercio leal se producirá si la subvención no es accesible a toda la economía²⁷.

Como se puede apreciar, hay una colectividad o grupo de empresarios que resultan beneficiados y, sin duda alguna, su situación sería otra en caso dejaran de percibir el subsidio o subvención por parte del Estado. De esta manera, existiría desigualdad entre los empresarios que se encuentran en determinadas ramas de producción.

El elemento *especificidad*, dentro del presente trabajo, será desarrollado en el trámite de acogimiento al Drawback, en el cual se analizarán los requisitos establecidos en el Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos

²⁴ BARBOSA MARIÑO, Juan David y BERNAL CORREDOR, Diego. *Las subvenciones prohibidas en el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC. Un análisis desde la jurisprudencia de la OMC*. Bogotá: Revista Colombiana de Derecho Internacional, Nº 9, Mayo de 2007, p. 168.

²⁵ WOLFRUM, Rüdiger; STOLL, Peter Tobias y Michael KOEBELE, “WTO Trade Remedies, Max Planck commentaries on world trade law”. Lieden, Holanda: Editorial Martinus Nijhoff, 2008. p. 460

²⁶ El carácter distorsivo de las subvenciones específicas ha sido reconocido en el Informe sobre el Comercio Mundial del año 2006: “En realidad, como se ha señalado anteriormente, cabría esperar, como de hecho ocurre, que sólo se sometan a disciplinas las subvenciones que crean un cierto nivel de distorsión del comercio. El Acuerdo SMC trata de identificar esas subvenciones, en primer lugar, sobre la base de los receptores, por medio de normas relativas a la especificidad (...)”.

²⁷ Cfr. Estados Unidos – Determinación definitiva en materia de derechos compensatorios con respecto a determinada madera blanda procedente del Canadá. Informe del Grupo Especial. WT/DS257/R.

Arancelarios, aprobado mediante Decreto Supremo N° 104-95-EF y en el Procedimiento General INTA-PG.07.

Sin perjuicio de la clasificación del Drawback, señalada en el numeral 1.3. y teniendo en cuenta que al Drawback se le considera como un subsidio o subvención, resulta importante mencionar los tipos de subvención²⁸.

1.6.1. Subvención Específica

Una subvención es específica de iure para una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción del gobierno otorgante, cuando:

- La autoridad otorgante, o la legislación en mérito a la cual actúa, limita de manera explícita el acceso a la subvención a determinadas empresas.
- La autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúa, estipula criterios que rigen el derecho a obtener la subvención y su valor. No es específica cuando el derecho es automático y se respetan de manera estricta dichos criterios o condiciones.

Por otro lado, una subvención es específica de facto para una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción dentro de la jurisdicción del gobierno otorgante, cuando se verifique y/o demuestre el uso de un programa de subvenciones para un número limitado de determinadas empresas, la utilización predominante por determinadas empresas, la concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas, y la forma en que la autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conceder una subvención.

1.6.2. Subvención Prohibida

Su otorgamiento está supeditado a la consecución de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos

²⁸ En este apartado se seguirá a CALMET MUJICA, Diego y GASTAÑETA GONZALES, María, *Fiscalización de Dumping y Subsidios*, 2013, págs. 36-37.

importados. Esta clase de subvención, sin duda alguna, se otorgan de manera específica para distorsionar el correcto funcionamiento del comercio internacional.

1.6.3.Subvención Recurrible

Esta clase de subvención se encuentra permitida, salvo que el país importador pueda acreditar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. En tal supuesto, la consecuencia inmediata debe ser la supresión de la subvención, o proceder a eliminar sus efectos desfavorables. En este caso también se puede imponer un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

1.6.4. Derechos compensatorios

En caso el país afectado determine que existen subvenciones que han generado un daño a una rama de producción nacional (o amenazan generarlo), y que existe una relación causal entre las importaciones subvencionadas y el daño o amenaza de daño, este podrá aplicar derechos compensatorios.

Ahora bien, un requisito para que el país importador pueda establecer derechos compensatorios, es que tiene que haber realizado antes una investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping.

El exportador subvencionado también puede convenir en incrementar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

En tal sentido, la autoridad podrá imponer medidas provisionales solo si:

- Se ha iniciado una investigación y se le ha dado a los Miembros interesados y a las partes interesadas oportunidades adecuadas de presentar información y hacer observaciones.
- Se ha llegado a una determinación preliminar de que existe una subvención y de que hay un daño a una rama de producción nacional; y,
- La autoridad competente juzga que tales medidas son necesarias para impedir que se cause daño durante la investigación.

Por su parte, la Comisión tratará como no considerable la cuantía de la subvención cuando sea inferior al 1% ad valorem y, por lo tanto, terminará el procedimiento sin imponer derechos compensatorios.

Finalmente, cabe precisar que un derecho compensatorio solo permanecerá en vigor durante el tiempo y en la medida necesaria para contrarrestar el daño que está causando la subvención, siendo el plazo máximo cinco años, computado desde la fecha de su imposición (o desde la fecha del último examen), salvo que las autoridades determinen que la supresión del derecho daría lugar a la continuación o la repetición de la subvención y del daño.

Ahora bien, después de señalar las diferentes clases de subvenciones, se focalizará el análisis de las subvenciones prohibidas, para lo cual se precisa que el Artículo 3º del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias señala que se considerarán subsidios o subvenciones prohibidas: *a) las subvenciones supeditadas de jure o de facto²⁹ a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el Anexo I; y b) las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre varias condiciones.*

En ese sentido, cabe mencionar que el Anexo I del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC – el cual se ha mencionado en el párrafo que antecede -; por lo que se debe focalizar el análisis del literal i) dentro de la lista de subvenciones prohibidas, prescribiendo lo siguiente:

“ i) La remisión o la devolución de cargas a la importación por una cuantía que exceda de las percibidas sobre los insumos importados que se consuman en la producción del producto exportado (...)

Al respecto, resulta importante destacar que la Nota 58 del citado Acuerdo define como cargas a la importación a los derechos de aduanas, otros derechos y otras

²⁹ Esta norma se cumple cuando los hechos demuestran que la concesión de una subvención, aún sin haberse supeditado de jure a los resultados de exportación, está de hecho vinculada a las exportaciones o los ingresos de exportación reales o previstos. El mero hecho de que una subvención sea otorgada a empresas que exporten no será razón suficiente para considerarla subvención a la exportación en el sentido de esta disposición.

cargas fiscales que se perciban sobre las importaciones, asimismo, la “remisión” de impuestos comprende el reembolso o la reducción de los mismos.

En ese orden de ideas, el aludido Acuerdo no prohíbe el hecho que los países miembros puedan, en este caso, restituir, reembolsar o devolver a los exportadores el monto de los derechos arancelarios pagados cuando importaron los bienes o materia prima incorporados o consumidos en el producto final exportado, monto que resulte ser siempre igual al entregado por el Estado, constituyéndose en un mecanismo legal de la OMC, obvio está que aplicado de manera correcta y sin distorsiones, es decir, manteniendo su esencia.

Es muy importante mencionar que en el año 2007, la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el Tercer Examen de Políticas Comerciales realizado al Estado Peruano, ha indicado que el sistema de incentivos fiscales ha representado una carga para las finanzas públicas, argumentando que el Fondo Monetario Internacional lo considera como complejo al dificultar la administración tributaria, por lo que, los miembros observadores como la Secretaría de la Organización de Mundial del Comercio mostraron su preocupación respecto al Drawback, cuestionando aspectos como los criterios de selección de los productos y las razones por las cuales no existe un mecanismo que garantice que el valor de la restitución no sea mayor que el valor de los derechos de aduana efectivamente pagados³⁰.

Sobre el particular, resultan una argumentación sólida la esgrimida por la Organización Mundial del Comercio, por lo que se concuerda en que el sistema de incentivos fiscales resulta complejo en la medida que, finalmente, se restituye al empresario – exportador (sobre la base de determinados criterios), un monto mayor al valor de los derechos aduaneros efectivamente cancelados.

1.7. La Organización Mundial del Comercio. Estructura

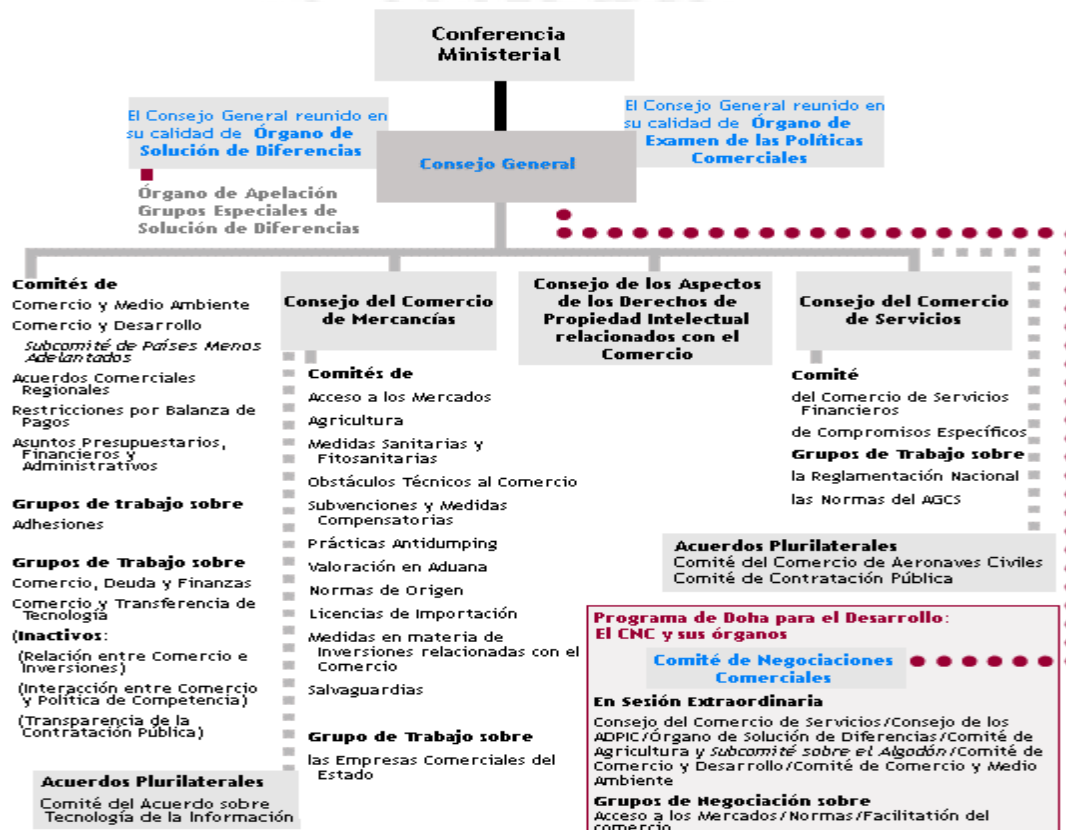
La Organización Mundial del Comercio, en funcionamiento desde 1995, como sucesora del extinguido Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

³⁰ Publicado en el Semanario COMEX PERÚ N° 466 (del 29.10 al 04.11.2007) Sociedad de Comercio Exterior del Perú.

(GATT³¹ por sus siglas en inglés) y como resultado de la Ronda de Uruguay desarrollada en 1994, es la encargada de velar por la actuación comercial y cumplimiento de sus normas entre sus países miembros con el objetivo de conseguir el desarrollo armónico del comercio internacional.

Dentro de uno de los aspectos regulados por la OMC, se encuentra el tema relacionado a las subvenciones, las que con el paso del tiempo han sido objeto de mayor regulación a fin de establecer un orden económico internacional y promover una competencia leal.

A continuación se presenta el organigrama de la Organización Mundial del Comercio:



Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org2_s.htm

De manera seguida se realizará una introducción de las áreas conformantes de la OMC:

³¹ General Agreement on Tariffs and Trade.

1.7.1. Conferencia Ministerial.- Es el órgano de adopción de decisiones más importante de la OMC³², reuniéndose una vez cada dos años.

1.7.2. Consejo General.- Es el órgano de adopción de decisiones más importante en la actividad diaria. Se reúne con regularidad, normalmente en Ginebra³³.

1.7.3. Grupos Especiales.- Son aquellos órganos que se conforman de acuerdo a caso en concreto, para resolver los conflictos suscitados entre los países miembros de la OMC. Su actuación corresponde a la etapa de la primera instancia.

Resulta pues imprescindible para el desarrollo de esta investigación, focalizarnos en el estudio de las siguientes áreas integrantes de la OMC: **i)** Órgano de Solución de Diferencias, **ii)** Órgano de Examen de Políticas Comerciales, y **iii)** Comité sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

1.7.4. El Órgano de Solución de Diferencias.

Está conformado por todos los gobiernos Miembros, que están representados generalmente por embajadores o funcionarios de rango equivalente³⁴. Este sector de la Organización Mundial del Comercio tiene como instrumento normativo al “Entendimiento sobre Solución de Diferencias” al cual recurren sus países miembros cuando suscitan diferencias comerciales, que dispone la conformación de Grupos Especiales, así como del Órgano de Apelación.

Los Grupos Especiales analizan el asunto controvertido, siendo que al final pueden emitir **i)** Recomendaciones, y **ii)** Resoluciones, las mismas que pueden ser materia de impugnación ante el Órgano de Apelación.

³² www.wto.org

³³ Idem 13.

³⁴ Idem 13.

Ahora bien, si lo resuelto por el Órgano de Apelación no es cumplido por el país infractor, se pueden aplicar las medidas temporales de **i) Compensación**, y **ii) Suspensión de Concesiones**.

De acuerdo a lo establecido en el numeral 3 del Artículo 22° del Entendimiento sobre Solución de Diferencias, para determinar las concesiones u obligaciones que la parte reclamante aplicará al país infractor deberá tener en cuenta los siguientes principios y obligaciones:

- a) *La parte reclamante en primer lugar deberá suspender concesiones u obligaciones del mismo sector en el que el Grupo Especial o el Órgano de Apelación haya constatado una infracción, anulación o menoscabo;*
- b) *Si no es posible aplicar lo señalado en el literal a), la parte reclamante podrá suspender concesiones u obligaciones en otros sectores dentro del mismo acuerdo;*
- c) *Si no es posible aplicar lo establecido en el literal b), y ante la evidencia de circunstancias graves, la parte reclamante podrá suspender concesiones u obligaciones en el marco de otro acuerdo;*

1.7.5. El Órgano de Examen de Políticas Comerciales.

Es el área evaluadora de las políticas comerciales implementadas por los gobiernos Miembros. Cabe precisar que la frecuencia de las evaluaciones que efectúa este órgano depende del movimiento comercial que los gobiernos Miembros realicen.

Como su nombre lo señala, este órgano tiene como función principal realizar el examen de políticas comerciales de los países miembros en el marco del MEPC. (Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales).

Hasta la fecha, Perú ha sido sometido a cuatro exámenes de sus Políticas Comerciales, siendo que la última data de 2013. Es así que, dentro del desarrollo de sus funciones, ya en el año 2007, en el Tercer Examen de Políticas

Comerciales realizado al Perú, este órgano ha indicado que el sistema de incentivos fiscales representa una carga para las finanzas públicas, argumentando que el Fondo Monetario Internacional lo considera como complejo al dificultar la administración tributaria, por lo que, los miembros observadores como la Secretaría de la OMC mostraron su preocupación respecto al Drawback cuestionando aspectos como los criterios de selección de los productos y las razones por las cuales no existe un mecanismo que garantice que el valor de la restitución no sea mayor que el valor de los derechos de aduana efectivamente pagado.

1.7.6. Comité sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.- Es el área encargada de vigilar el cumplimiento del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC, reuniéndose como mínimo dos veces al año.

1.8. Antecedentes de la aplicación del Drawback: La experiencia extranjera

1.8.1. Caso El Salvador.

El Salvador a partir de 1990 estableció el mecanismo de Drawback, mediante la denominada Ley de Reactivación de Exportaciones, estableciendo la devolución del 6% del valor FOB de exportación, situación que fue observada desde 1995 por la Organización Mundial del Comercio, es decir, cuando este organismo internacional recién empezaba el desarrollo de sus funciones.

Es así que desde aquella época la OMC estuvo cuestionando al país salvadoreño por la concesión de este subsidio a sus exportadores porque su aplicación era de manera incorrecta dado que venía entregando montos superiores a los cancelados por las mercancías importadas utilizadas, lo cual tenía como consecuencia la inobservancia del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Asimismo, El Salvador argumentaba que necesitaba aplicar un mecanismo que, al eliminar el Drawback, sus exportaciones no afectaran la economía nacional por lo que solicitaba prórrogas para dar cumplimiento a la disposición del organismo internacional, las cuales eran aceptadas por el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias.

En el Tercer Examen de Políticas Comerciales realizado a El Salvador en el año 2010, la OMC continuaba cuestionándolo por no haber cumplido con su compromiso de extinguir esta práctica que venía desarrollando desde hace varios años atrás.

En consecuencia, se tiene que El Salvador en el año 2011 tuvo que eliminar su mecanismo de Drawback, derogando la citada ley, siendo que a la fecha aplica un *Drawback Puro*, según la denominación hecha por Rómulo Ayala³⁵, figura plasmada en la vigente “Ley de Fomento a la Producción”, la misma que cumple cabalmente las disposiciones normativas del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.



³⁵ Ayala Rómulo. Artículo virtual “Drawback Puro: el nuevo subsidio a la importación de insumos”, publicado en <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1383/1/BEH201101.pdf>, 2011. Revisado el 02.11.2014.

2. DEL GATT A LA OMC Y LA INCORPORACIÓN DEL ACUERDO SOBRE SUBVENCIONES Y MEDIDAS COMPENSATORIAS EN LA LEGISLACIÓN NACIONAL.

Mediante el desarrollo de este capítulo se explicará los orígenes del GATT hasta llegar a la OMC; así como la forma de incorporación de los tratados internacionales, establecidos en el Capítulo II del Título II de la Constitución Política del Perú, y con ello, afirmar que el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio forma parte del derecho nacional, dado que ha sido aprobado por el Congreso de la República mediante Resolución Legislativa N° 26407, de fecha 16.12.1994. De esta manera, el objetivo planteado consiste en establecer la obligatoriedad de la transposición del marco legislativo internacional a la legislación peruana.

2.1. DEL GATT A LA OMC

Es válido sostener que en el marco del comercio internacional, era necesaria la implementación de alguna disposición que regulase lo relativo a las subvenciones, situación que no iba a ser de fácil materialización debido a las diversas políticas estatales aplicadas por los países, y además, porque las partes intervinientes no querían renunciar a la protección – que de una u otra manera – conllevan las subvenciones, tanto a la producción nacional como a las exportaciones.

A nivel internacional, un primer intento regulador de las subvenciones lo constituye la Carta de La Habana, cuya finalidad fue el establecimiento de una Organización Internacional del Comercio - ITO, institución que tenía como objetivos - según lo estipulado en su artículo 1 -, facilitar el comercio, promover el desarrollo y la estabilidad económica, mejorar los niveles de vida y conseguir el pleno empleo.

Lo pertinente al contenido específico de las subvenciones, estaba regulado en la Sección C (artículos 25 al 28). Así, el artículo 25 establecía la obligación general para los Miembros de la ITO de notificar las subvenciones que concedían o mantenían, incluyendo como tales *“cualquier forma de sostenimiento del ingreso o del precio que directa o indirectamente tenga por efecto mantener o acrecentar la exportación de un producto cualquiera del territorio de tal Miembro o reducir o impedir un aumento en las importaciones de cualquier producto a su territorio”*.

Por su parte, en virtud del artículo 26, las subvenciones a la exportación estaba prohibidas cuando producían el efecto de reducir el precio de cualquier producto exportado por debajo del precio al que sería comprado en el mercado nacional; con lo cual, se afectaba tanto a productos básicos como a productos manufacturados.

El marco regulador continuaba con el artículo 27, que estipulaba que los sistemas de estabilización de precios o de devolución a los productos nacionales de productos primarios no eran catalogados como subvenciones a la exportación; con lo cual, se constituía en una excepción a la prohibición de subvenciones a la exportación del artículo 26.

Por su parte, conforme al artículo 28, las subvenciones a la exportación de productos primarios estaban sujetas a la prohibición de aplicarlas de manera que mediante ellas se mantuviesen o adquiriesen más de una parte equitativa del comercio mundial de cualquier producto primario.

Un segundo instrumento normativo del comercio internacional es lo concerniente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio – GATT (1947-1979), cuya misión consistió en la reducción progresiva de los aranceles en el comercio internacional. Para el desarrollo de ello, las Partes Contratantes se comprometieron a no establecer aranceles que superen los niveles acordados para cada producto en sus agendas o compromisos de reducción tarifaria. Aunado a ello, el GATT también buscaba la reducción de barreras no arancelarias que obstaculizaban los intercambios internacionales, destacando entre tales barreras, las subvenciones.

En lo concerniente a las subvenciones, el artículo XVI GATT estipuló lo siguiente: *“Si una Parte Contratante concede o mantiene una subvención, incluida toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios que tenga directa o indirectamente por efecto aumentar las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de dicha Parte Contratante o reducir las importaciones de este producto en su territorio, esta Parte Contratante notificará por escrito a las PARTES CONTRATANTES la importancia y la naturaleza de la subvención, los efectos que estime ha de ocasionar en las cantidades del producto o de os productos de referencia importados o exportados por ella y las circunstancias que hagan necesaria la subvención. En todos los casos en que se*

determine que dicha subvención causa o amenaza causar un perjuicio grave a los intereses de otra Parte Contratante, la Parte Contratante que la haya concedido examinará, previa invitación en este sentido, con la otra Parte Contratante o las otras partes contratantes interesadas, o con las PARTES CONTRATANTES, la posibilidad de limitar la subvención”.

Como se puede apreciar, de una lectura del texto legislativo, se colige que en el ámbito de las subvenciones, el GATT se circunscribía a una obligación de información y de consultas, tanto respecto a las subvenciones nacionales como a las subvenciones a la exportación. Asimismo, destacan sus principales características: En primer lugar, debía tratarse de una medida estatal, debido a que la Parte Contratante era una entidad que otorgaba la subvención. En segundo lugar, se incluye toda forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios, con lo cual se alude a un concepto amplio de subvención. En tercer lugar, el otorgamiento de dicha medida debía tener el efecto de incrementar, ya sea de manera directa o indirecta, las exportaciones de un producto cualquiera del territorio de la Parte Contratante o, en su caso, reducir las importaciones de ese producto y, en cuarto lugar, se destacan los efectos de la medida, consistente en el aumento de las exportaciones o reducción de las importaciones.

Un tercer documento normativo a nivel internacional lo constituye el Código de la Ronda de Tokio de 1979, a través del cual, las Partes Contratantes adoptaron un Acuerdo que derogó los artículos del GATT relacionados con el establecimiento de derechos compensatorios, las obligaciones con respecto a las subvenciones y los procedimientos de arreglo de controversias entre las Partes Contratantes, procedió a interpretar los artículos VI, XVI y XXIII GATT.

Si bien el Código tuvo dos partes, una relacionada al establecimiento de derechos compensatorios por las Partes Contratantes y, otra, relacionada a las obligaciones sustantivas de los gobiernos respecto de la retirada de las subvenciones que afectasen al comercio internacional, resulta importante mencionar que no introdujo una definición de subvención; con lo cual, las Partes Contratantes tenían cierta flexibilidad o libertad para la adopción de derechos compensatorios contra una medida estatal que ocasionase un daño importante a su industria, para lo cual debía acreditarse el nexo de causalidad.

Sin perjuicio de lo antes señalado, es de precisar que el artículo 8 del Código de Subvenciones contenía disposiciones generales en materia de subvenciones. Así, dicho precepto reconocía que *“los gobiernos utilizan subvenciones para promover la consecución de importantes objetivos de política social y económica”* y que *“las subvenciones pueden tener efectos desfavorables para los intereses de otros signatarios”*. Tras dicho reconocimiento, dicho precepto establecía que las Partes Contratantes procurarían evita la utilización de subvenciones en los siguientes casos: a) cuando causen daño a una producción nacional de otra Parte Contratante; b) cuando causen la anulación o menoscabo de los beneficios que para otra Parte Contratante se derivasen de manera directa o indirecta del GATT; y c) cuando causen perjuicio grave a los intereses de otra Parte Contratante.

2.2. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio y obligatoriedad de cumplimiento en Perú.

Cabe precisar que a nivel doctrinario existen dos teorías respecto a la incorporación de los tratados en el derecho interno, la primera es la **Teoría Monista**, que sostiene que los tratados firmados por un Estado automáticamente forman parte de la legislación nacional, y la segunda es la **Teoría Dualista**, la que requiere necesariamente la emisión de una norma interna para que la norma internacional se transforme y forme parte de la norma interna.

Con relación al Estado Peruano, ha adoptado la primera de ellas, es decir, la Teoría Monista, lo que se desprende de lo establecido en el Artículo 55º de la Constitución Política del Perú, que señala lo siguiente: *“Los tratados celebrados por el Estado y en vigor forman parte del derecho nacional”*, disposición constitucional, por la cual, mediante la Ley N° 26647 se estableció normas que regulen los actos relativos al perfeccionamiento nacional de los tratados celebrados por el Estado Peruano, en ese sentido, su Artículo 3º establece que: *“Los Tratados celebrados y perfeccionados por el Estado Peruano entran en vigencia y se incorporan al derecho nacional en la fecha en que se cumplan las condiciones establecidas en los instrumentos internacionales respectivos (...)”*.

Resulta necesario precisar que mediante Resolución Legislativa N° 26407, se aprobó el Acuerdo por el que se estableció la Organización Mundial del Comercio y los Acuerdos Comerciales Multilaterales contenidos en el Acta Final de la Ronda de Uruguay, ello en

base a la exigencia constitucional prescrita en el numeral 4) del Artículo 56° de la Constitución Política del Perú, respecto a la aprobación de los tratados por el Congreso antes de su ratificación por el Presidente de la República cuando versen sobre obligaciones financieras del Estado.

En ese orden de ideas, compartimos el punto de vista de Elizabeth Salmón³⁶, al sostener que el hecho que a nivel constitucional se requiera la aprobación previa por parte del Poder Legislativo, esto no significa que lo señalado se constituya en un requisito adicional para su incorporación en el derecho nacional, debido a que previamente el Estado Peruano ha formado parte del proceso de celebración del tratado y ha expresado su manifestación de voluntad de formar parte de él.

Por otro lado, cabe precisar que uno de los principios más importantes en el Derecho Internacional es el **Pacta Sunt Servanda**, que significa que los tratados deben ser cumplidos entre las partes. En ese sentido, y al haberse, mediante Resolución Legislativa N° 26407, incorporado los tratados de la Organización Mundial del Comercio al derecho nacional, el Estado Peruano tiene la obligación de darle cabal cumplimiento.

2.3. Legislación nacional relativa al Drawback.

La legislación nacional respecto al Drawback no es abundante, por lo que, se analizarán cada uno de los dispositivos legales que regulan esta institución jurídica, conforme al siguiente detalle:

2.3.1. Ley General de Aduanas, aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1053, regula en el Artículo 82° al Drawback como el régimen aduanero que permite, como consecuencia de la exportación de mercancías, **obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios**, que hayan gravado la importación para el consumo de las mercancías contenidas en los bienes exportados o consumidos durante su producción. (subrayado y resaltado agregado)

³⁶ Salmón Gárate, Elizabeth. "Las normas internacionales en la propuesta de la Comisión de Estudio de las Bases de la Reforma Constitucional del Perú". Revista Agenda Internacional. Año VII, N° 16, 2002, pgs. 59-81.

Según la Enciclopedia Jurídica Omeba³⁷, la palabra *restitución* consiste en devolución o restablecimiento de una situación al estado que guardaba, por lo tanto, según lo prescrito en la citada ley, debería restituirse, entendiéndose literalmente como devolverse lo efectivamente pagado por concepto de derechos de importación.

Como bien se puede advertir, hasta este nivel normativo la definición de Drawback no ha sido tergiversada por el legislador nacional, es decir, que la Ley General de Aduanas es concordante con el Acuerdo sobre Subvenciones y Subsidios de la OMC.

2.3.2. Reglamento del Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios - Decreto Supremo N° 104-95-EF³⁸. Establece en su Artículo 2º, que para efecto de beneficiarse con la restitución simplificada de derechos arancelarios debe entenderse como valor de los productos exportados el valor FOB del respectivo bien, siendo la tasa de restitución, para el año 2015, equivalente al 4% del valor FOB de la mercancía exportada.

Resulta evidente que existe un radical cambio en lo normado en el reglamento, materia de análisis, dado que la Ley General de Aduanas sí se refiere a la restitución de los derechos arancelarios, es decir, derecho Ad Valorem, Impuesto General a las Ventas, Impuesto de Promoción Municipal, entre otros, pagados por el importador por concepto de los insumos, materia prima, productos intermedios y partes o piezas incorporados o consumidos en la producción del bien exportado; contradictoriamente a lo establecido en el Decreto Supremo N° 104-95-EF, donde se establece la erróneamente denominada *restitución* tomando como base el valor FOB del producto exportado, por lo que, Kathia Cruz Marroquín³⁹ ha señalado que se viola el Principio de Legalidad y Reserva de Ley que son la base de la potestad tributaria del Estado.

2.3.3. Decreto Supremo N° 314-2014-MEF, de 17.11.2014 y publicado en el Diario Oficial “El Peruano” con fecha 18.11.2014, disponiendo una reducción en la tasa de

³⁷ www.omeba.com

³⁸ Vigente desde el 24.06.1995 y modificado mediante Decreto Supremo N° 314-2014-EF que establece que la tasa de restitución de derechos equivale, para el 2015, el 4% y para el 2016, 3%.

³⁹ Tesis. Drawback: a la luz del Principio de Legalidad. PUCP. Abril 2014

restitución de derechos arancelarios de 5% a 4%, con vigencia a partir del 01.01.2015, y de 3%, desde el 01.01.2016.

2.3.4 Procedimiento General INTA-PG.07. Versión 4, aprobada mediante Resolución N° 00118-2014-SUNAT⁴⁰: Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback. Mediante esta norma se establecen las pautas y los requisitos para el otorgamiento del beneficio de restitución de derechos arancelarios, siendo éstos los que se detallan a continuación:

1. Las solicitudes se presentan por medio electrónico, con la clave SOL en el Portal Web de SUNAT, presentándose dos posibilidades: **i)** Que sea aprobada automáticamente, sin revisión documentaria, procediéndose a emitir el cheque no negociable o el abono correspondiente, como máximo dentro del quinto (5to) día hábil de presentada la solicitud, y **ii)** Que sea seleccionada a revisión documentaria, caso en el cual se deberán presentar los documentos que se mencionan en los párrafos siguientes.
2. La solicitud debe sustentar como monto mínimo a restituir US \$ 500.00; para este efecto, se podrán acumular Declaraciones Únicas de Aduanas – Exportación ó Declaraciones Simplificadas.
3. Se debe haber señalado la manifestación de voluntad de acogerse al drawback en la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) de Exportación Definitiva, específicamente consignarse el código 13 en las casillas 7.28⁴¹ y 6.13, respectivamente.
4. Se debe presentar la solicitud de restitución de derechos arancelarios dentro de los ciento ochenta (180) días hábiles, contabilizados desde la fecha de embarque indicada en la DAM de exportación que se encuentra regularizada⁴².

⁴⁰ Norma entró en vigencia de acuerdo al cronograma siguiente: **i)** Arequipa y Paita, el 29.05.2014, **ii)** Intendencia de Aduana Aérea, 23.06.2014, y **iii)** Las demás, el 30.08.2014.

⁴¹ De acuerdo a lo establecido en el Procedimiento General: Exportación Definitiva –INTA-PG.02, el trámite del régimen aduanero de exportación tiene dos fases: **i)** La DAM de Exportación Provisional, siendo indispensable embarcar la mercancía dentro los treinta (30) días calendario de su numeración, y **ii)** La Exportación Definitiva, en la que se presentan los documentos sustentatorios como Factura Comercial, documento de transporte, póliza de seguro, entre otros, para que obtenga el estado de DAM REGULARIZADA.

⁴² Una DAM tiene el estado de REGULARIZADA cuando se han presentado los documentos sustentatorios de la exportación, dentro de los treinta (30) días calendario computados a partir del día siguiente del término del embarque.

5. El bien de exportación no debe formar parte de la lista de productos excluidos del beneficio.

- Los insumos importados deben haberse nacionalizado dentro de los 36 meses anteriores a la fecha de exportación, cancelando el íntegro de los derechos arancelarios Ad Valorem.

- El valor CIF de los insumos importados utilizados no debe superar el cincuenta por ciento (50%) del valor FOB del producto exportado.

- Las exportaciones de los productos no deben superar anualmente el monto de US \$ 20'000,000 por partida arancelaria y por empresa exportadora no vinculada. Se considera para la determinación de empresa vinculada, el concepto de conjunto económico ó vinculación económica, establecido en el Art. 24° del Reglamento del Impuesto a la Renta.

Asimismo, en caso que la solicitud presentada sea seleccionada a revisión documentaria, el beneficiario deberá presentarse la documentación siguiente:

- Solicitud impresa.

- Copia simple de la Declaración Aduanera de Mercancías⁴³ (DAM) o Declaración Simplificada de Exportación.

- Copia factura del proveedor nacional correspondiente a las compras internas de insumos importados por terceros y declaración jurada de su proveedor local que indique no haber hecho uso de regímenes temporales y/o de perfeccionamiento activo, así como de franquicias aduaneras especiales y/o exoneraciones o rebajas arancelarias de cualquier tipo por la adquisición de dichos insumos.

⁴³ El Artículo 2° de la Ley General de Aduanas define a la Declaración Aduanera de Mercancías como el documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías, y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación.

- En el caso que la solicitud de restitución se sustente en adquisiciones de mercancías elaboradas con insumos importados (artículo 131° del Decreto Supremo N° 011-2005-EF), la declaración jurada debe indicar los datos de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) o Declaración Simplificada de Importación.
- Copia de la factura que acredite el servicio prestado, en caso de producción o elaboración por encargo.
- Documento que acredite la exclusión del beneficiario con las empresas vinculadas.

Después de haber descrito los requisitos exigidos para acogerse al Drawback, resulta pertinente analizar las características del subsidio, como lo son **i)** que sea recibido por un beneficiario o un receptor, que disfrute de él; **ii)** que el subsidio confiera una ventaja al beneficiario con relación a otros agentes del mercado, así como **iii)** la especificidad.

Al respecto, se debe señalar que no todos los exportadores que exportan mercancías utilizando insumos o materia prima importadas, con el pago previo de los derechos de importación, pueden verse beneficiados con el drawback, dado que en primer lugar, en caso la solicitud sea seleccionada a revisión documentaria, deben pasar este obstáculo, en muchos casos, difíciles cuando por ejemplo el exportador no ha sido el importador directo, sino que existen terceros involucrados y debe presentar una Declaración Jurada, siendo que, en caso de una fiscalización posterior, y se ha consignado información falsa, la sanción es impuesta al beneficiario, cuando en realidad debería imponérsela al tercero que ha importado los insumos o materia prima⁴⁴.

Otro obstáculo que encuentran los exportadores es respecto al requisito de incorporación del código 13 en la casilla 7.28 en la Declaración Aduanera de Mercancías o en la casilla 6.13 de la Declaración Simplificada de Exportación, siendo

⁴⁴ Román, Jorge. "Algunos comentarios referidos a la aplicación del Drawback". Revista LM. Negocios Internacionales. Comercio Exterior.

el caso que en varias ocasiones por olvido o error, no se consigna tal información, lo que tiene como consecuencia que la Administración Aduanera rechace la solicitud de Drawback del exportador, debido a que éste es un requisito imprescindible, por lo que, el solicitante debe emprender una larga lucha ante el Tribunal Fiscal e impugnar el acto administrativo que deniega su derecho de al beneficio, siendo que mediante RTF N° 02832-6-2006, el Colegiado es del criterio (no de observancia obligatoria) que la manifestación de voluntad de acogimiento al Drawback también puede estar señalado en las Facturas Comerciales que sustentan una exportación, no obstante ello, el Procedimiento de Exportación Definitiva INTA-PG.02 prescribe lo siguiente: *“(...) la inclusión o modificación del código del procedimiento simplificado de Restitución de Derechos Arancelarios con posterioridad a la regularización del régimen, procede siempre que a nivel de serie de la DUA (40) conste alguna expresión que manifieste la voluntad de acogerse a dicho procedimiento⁴⁵”*.

2.4. Posiciones de la SUNAT y del Tribunal Fiscal.

Como consecuencia de la determinación de la base imponible para el cálculo de la renta gravada y el tratamiento tributario del monto, materia de restitución de derechos arancelarios, suscitó posiciones diferentes entre la SUNAT y el Tribunal Fiscal.

2.4.1. Posición que sustenta la SUNAT

La SUNAT sostiene que el importe materia de devolución implica la restitución de un porcentaje de los aranceles pagados en la importación de los bienes, que luego eran exportados, esto implicaba que el costo de ventas de los bienes exportados debía disminuir, lo que generaba una mayor utilidad para el exportador y en consecuencia rentas gravadas⁴⁶.

En ese contexto, la Administración Tributaria sustenta la posición que el beneficio por Drawback constituye renta gravada por encuadrar en el concepto de renta producto contenido en el inciso a) del artículo 1° de TUO de la Ley del Impuesto a

⁴⁵ Memorándum Circular Electrónico N° 039-2012-3A1000 de SUNAT.

⁴⁶ <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2012/docElect/MCE-39-2012.pdf>

⁴⁶ <http://www.aele.com/node/5448>. Jurisprudencia: Ingresos del Drawback no están gravados con el Impuesto a la Renta.

la Renta, aprobado mediante Decreto Supremo N° 179-2004-EF⁴⁷, siendo tal argumento refutado en el sentido que el drawback no proviene de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos, por lo tanto, no contiene los elementos necesarios para ser considerado como renta gravada.

2.4.2. Posición que sustenta el Tribunal Fiscal

El Tribunal Fiscal, mediante RTF N° 03205-4-2005 de fecha 20.05.2005 ha señalado lo siguiente:

“(...) cuando la norma hace referencia a “restitución” no se refiere, en estricto, a la “devolución” o “reembolso” de impuestos pagados con anterioridad, por cuanto el monto a restituir parte de una base distinta a la utilizada en la determinación del impuesto aduanero, ésta es del 5% del valor FOB de la exportación (...) por lo que, el monto recibido por el exportador no necesariamente corresponderá al Ad Valorem pagado en la importación con lo cual no necesariamente se produce una restitución o devolución de impuestos, pudiendo, inclusive, suceder que dicho beneficio implique la entrega de sumas superiores a lo realmente pagado en la importación (...).”

Asimismo, el Tribunal Fiscal agrega que: *“(...) toda vez que los ingresos obtenidos a través del drawback no se basan en la restitución, propiamente dicha, de los derechos arancelarios, sino más bien, en la transferencia de recursos financieros por parte del Estado, constituyendo un ingreso extraordinario (sujeto o condicionado al cumplimiento de los requisitos establecidos en la norma) y consecuentemente, un incremento directo de los ingresos, el mismo que no forma parte de la actividad o giro principal de una empresa (...).*

En ese sentido, el Colegiado sustenta, de manera clara y expresa, su posición que el Drawback es un subsidio gubernamental al admitir que no se trata de una

⁴⁷ **Artículo 1º.-** El Impuesto a la Renta grava: a) Las rentas que provengan del capital, del trabajo y de la aplicación conjunta de ambos factores, entendiéndose como tales aquellas que provengan de una fuente durable y susceptible de generar ingresos periódicos. (...)

devolución de derechos arancelarios toda vez que existe una transferencia de recursos públicos a las empresas exportadoras, debido que no se efectúa un reembolso en sentido estricto, sino muy por el contrario que se otorgan montos mayores a lo efectivamente cancelados. Consideramos importante el hecho que el Tribunal Fiscal tenga a bien cuestionar lo que señala la Ley General de Aduanas respecto a la *restitución*, cuando en realidad ello no ocurre, porque con el drawback no se restituye, ni se devuelve, sino se subsidia.



3. PROBLEMÁTICA. EXPOSICIÓN DE CASO. SOLUCIÓN PLANTEADA.

En esta sección, se abordará la problemática de la aplicación del Drawback tanto en contexto nacional como internacional, con el objetivo de determinar las consecuencias jurídicas de la aplicación del Drawback.

3.1. Problemática de la aplicación del Drawback

Como se ha venido explicando en el desarrollo de esta investigación, existe una gran problemática en torno a la aplicación del Drawback, el cual lo dividiremos en dos contextos:

3.1.1. A nivel nacional.

En la sección 2, se ha señalado que la Ley General de Aduanas sí se refiere a la restitución de los derechos arancelarios, propiamente dicho; contradictoriamente a lo establecido en el Decreto Supremo N° 104-95-EF, donde se establece la erróneamente denominada *restitución* tomando como base el valor FOB del producto exportado, situación que tiene como consecuencia incertidumbre jurídica en los exportadores nacionales.

3.1.2. A nivel internacional

Resulta claro que nuestra legislación nacional respecto al Drawback viola el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio, debido a que el Drawback sí constituye un subsidio a las exportaciones, razón por la cual nuestro país es pasible de ser sancionado por dicho organismo internacional en caso no cumpliera latentes cuestionamientos del Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias, pudiendo presentarse situaciones como las experimentadas por el país centroamericano de El Salvador, lo cual generaría, consecuentemente incertidumbre jurídica en nuestros exportadores porque en cualquier momento se podría derogar la legislación nacional referida a este subsidio.

3.2. Estudio de casos.

3.2.1. A nivel de la Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios del INDECOPI⁴⁸

a) Resolución N° 050-2003/CDS-Indecopi

En este caso, la Comisión concluyó que el aceite de oliva producido por los productores de la Unión Europea era similar al producido por la industria nacional y que los solicitantes representaban a la rama de la producción nacional. Asimismo, se determinó que existía un subsidio otorgado por la Unión Europea a sus productores de aceite de oliva que calificaba como recurrible y específico, que les generaba un beneficio y que a su vez causaba un daño a la rama de producción nacional, habiendo determinado también una relación causal entre el subsidio y el daño a la rama de producción nacional.

En base a tales consideraciones, la Comisión decidió aplicar derechos compensatorios definitivos de 1,07 euros por kilo sobre las importaciones de aceite de oliva provenientes de la Unión Europea.

El valor total de la cuantía de la subvención fue calculado considerando el total del subsidio recibido por los países europeos productores y la cantidad total producida por esos países durante la campaña 00/01, determinándose la misma en 1,07 euros por kilo.

Adicionalmente, durante la investigación, la Comisión estableció la aplicación de derechos compensatorios provisionales ascendentes a US\$ 1,09 por kilo.

En este pronunciamiento administrativo, se debe destacar la evaluación que se hizo para determinar la existencia y naturaleza de la subvención. En efecto, acorde a lo estipulado en el artículo 1 del Acuerdo sobre Subvenciones, para que exista una subvención se deben cumplir los siguientes elementos:

⁴⁸ CALMET MUJICA, Diego y GASTAÑETA GONZALES, María, *Fiscalización de Dumping y Subsidios*, 2013, págs. 83-90.

- Que exista una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un país o alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios; y
- Que tal contribución cause un beneficio al exportador.

a.1) Contribución financiera

En el presente caso se determinó que la Unión Europea contaba con una norma (el Reglamento 136/66/CEE y sus modificatorias) que establecía una ayuda a los productores de aceite de oliva, consistente en compensar las rentas de los productores de aceite de oliva en la Unión Europea; es decir, se les otorgaba una cantidad monetaria en función a la cantidad de aceite de oliva producido. De este modo, existía una transferencia directa de fondos por parte de la Unión Europea hacia los productores de aceite de oliva.

La ayuda se otorgaba en base a la Cantidad Nacional Garantizada (CNG). La CNG era la producción de aceite de oliva que la Unión Europea asignaba a cada país productor miembro. Además, la ayuda económica se otorgaba al productor de la siguiente manera: al inicio de la campaña, en calidad de adelanto, un valor equivalente al 90% de la ayuda, y el 10% restante a la finalización de la campaña. Esta ayuda recibida al inicio de la campaña definitivamente afectaba los precios del aceite de oliva.

Ahora bien, en el supuesto que algún país miembro de la Unión Europea excediera la CNG asignada, se producía una reducción del importe unitario de la ayuda otorgada; caso contrario (si la producción fuese menor que la CNG asignada), se procedía a transferir a la siguiente campaña de comercialización el 80% de la cantidad restante y el 20% se distribuía entre los países miembros que hayan sobrepasado la CNG.

No obstante, la Comisión pudo constatar que, a pesar de la reducción de la ayuda por haber excedido la CNG, el productor seguía recibiendo ayuda por un monto que superaba el monto que hubiera recibido si se cumplía la CNG asignada. En el caso concreto de España, se presentó lo siguiente durante la campaña 98/99:

Caso de España, durante la campaña 98/99

Producción	890 700 TM
Monto en exceso con respecto a la CNG	130 673 TM
Ayuda penalizada por exceder la CNG	1.15 Euros/Kg
Ayuda sin penalizar	13 225 Euros/Kg
Monto recibido entre todos los productores tras exceder la CNG	1 024 millones de Euros
Monto recibido de haber cumplido la CNG	007 millones de Euros

Como se puede apreciar, los productores españoles recibieron ayuda, a pesar de que esta se encontraba penalizada, lo que los colocó en una situación más ventajosa que en la que hubieran estado sino hubieran alcanzado la CNG.

Durante las campañas 98/999 a 00/01, todos los países productores de aceite de oliva de la Unión Europea excedieron sus CNG, por lo que la totalidad de ellos percibieron ayuda penalizada.

Para evaluar si la contribución financiera evaluada cumplía los requisitos del Acuerdo sobre Subvenciones, la Comisión debió analizar si la ayuda a la producción de aceite de oliva era susceptible de la aplicación de derechos compensatorios. De conformidad con lo regulado en el Acuerdo sobre Agricultura (AsA), esta ayuda se encuentra dentro de las medidas correspondientes a la llamada “caja ámbar”, es decir, se encuentran dentro del grupo de medidas que se reconocen que distorsionan el comercio y que están sujetas a programas de reducción. Por ello, se trataba de una subvención recurrible.

a.2) Beneficio

La ayuda materia de investigación era entregada al productor de aceite de oliva, por lo que este era el beneficiario directo de dicha ayuda. Toda vez que estaba acreditada la existencia de un beneficiario debidamente individualizado, la autoridad administrativa concluyó que la ayuda investigada constituía una subvención específica.

Por su parte, la Unión Europea cuestionó la evaluación respecto al beneficiario realizado por la Comisión, argumentando que la evaluación se había hecho desde la perspectiva de la autoridad que otorga la subvención, mas no desde la del receptor de la misma. Aunado a ello, España sostuvo que la ayuda no constituía un mecanismo de sostenibilidad de precios, pues su objetivo principal era garantizar la renta de los productores y que los precios del mercado habían sido insensibles al importe de las ayudas.

Sobre el particular, la Comisión concluyó lo siguiente:

- Salvo por una empresa española, los demás productores no habían cumplido con enviar el cuestionario remitido por INDECOPI ni su estructura de costos, por lo que la Comisión, de conformidad con lo indicado en el artículo 12.7 del Acuerdo sobre Subvenciones, estaba facultada para resolver en base a la mejor información disponible.

- A efectos de determinar si existía un beneficio, el Órgano de Apelación de la OMC ha establecido dos requisitos que deben cumplirse: (i) haber sido recibido por un beneficiario que disfrute de él, y (ii) que la ayuda confiera al beneficiario una ventaja frente a otros agentes del mercado; es decir, la contribución financiera tiene que poner a su beneficiario en una situación mejor que la que habría tenido de no existir la contribución.

Asimismo, el Órgano de Apelación de la OMC ha considerado que el mercado proporciona una buena base de comparación para determinar si se ha otorgado un beneficio, pues los eventuales efectos de la distorsión del mercado originada por la ayuda pueden ser observados al determinarse si el receptor ha recibido el beneficio en condiciones más favorables que las que hubiera podido obtener en el mercado.

En este caso, el beneficio consistía en el dinero recibido directamente por los productores, a quienes les otorgaba una renta mayor. Además, la evaluación de la autoridad administrativa para determinar la existencia de un beneficio fue efectuado desde la perspectiva del beneficiario, ya que no se evaluó el costo del programa de ayuda para la Unión Europea. Sin este programa de ayuda, los productores de aceite de oliva se hubiesen visto obligados a generar todas sus rentas de acuerdo a las reglas del mercado y, por lo tanto, se hubieran visto afectados por las fluctuaciones de precios.

Durante el periodo investigado, la producción del aceite de oliva era excedentaria respecto a la CNG y esta sobreoferta trajo como consecuencia que los precios del aceite de oliva disminuyeran considerablemente a largo plazo, lo que hubiera afectado la renta de los productores sino hubieran recibido la subvención.

La situación antes descrita ocasionó que los comercializadores y exportadores de aceite de oliva compraran el producto a un precio menor que el que dicho producto hubiese tenido si no se beneficiaba de la subvención. Es decir, el beneficio se trasladó también a comercializadores y exportadores.

Finalmente, tras efectuar la investigación requerida, la autoridad administrativa determinó que existía una subvención específica y recurrible, a través de una contribución financiera estatal, que generaba un beneficio en el productor. Por tal motivo, correspondía imponer medidas compensatorias sobre las importaciones investigadas.

b) Resolución N° 115-2010-CFD-Indecopi

Mediante dicha Resolución, la Comisión resolvió la aplicación de derechos compensatorios definitivos equivalentes a US\$ 178 por tonelada sobre las importaciones de biodiesel puro (B100) y de las mezclas que contengan una proporción mayor al 50% de biodiesel (B50) en su composición originaria de Estados Unidos.

En el marco de la investigación, la Comisión determinó que el biodiesel importado de Estados Unidos era similar al biodiesel fabricado por la industria nacional. El biodiesel producido por la rama de producción nacional y el importado de Estados Unidos comparten el mismo proceso productivo

(transesterificación del aceite con metanol o etanol), utilizan aceites crudos vegetales como insumo para su elaboración, y cumplen las mismas normas técnicas, lo que genera que cumplan las mismas especificaciones técnicas y, por lo tanto, tienen la misma función y se les da el mismo uso.

Adicionalmente, gracias a la información remitida por el gobierno de Estados Unidos y la Secretaría Técnica, la Comisión corroboró que existían ayudas otorgadas por Estados Unidos a la producción y mezcla de biodiesel:

- Transferencia directa a través de pagos en efectivo cuando el crédito fiscal es mayor a la deuda.
- Transferencia indirecta a través de compensación de impuestos. La ayuda era otorgada a través de 3 programas: i) crédito a la mezcla de biodiesel ii) crédito a la producción de biodiesel, y iii) crédito para los pequeños productores de agro-biodiesel.

Como resultado de la investigación, la Comisión determinó que la subvención materia de investigación se trataba de una subvención específica ya que se otorgaba únicamente a aquellas empresas que trabajaban en la industria biodiesel, siempre y cuando cumplieren con determinados requisitos establecidos en las normas para acceder a los créditos; y que era de carácter de recurrible, debido a que eran contribuciones financieras otorgadas por el gobierno de Estados Unidos que implicaban una transferencia directa o indirecta de fondos a favor de una rama de producción específica.

Conviene destacar que en julio del 2009, la Unión Europea aplicó derechos compensatorios definitivos sobre las importaciones de biodiesel originario de los Estados Unidos, al considerar que se trataba de una subvención específica recurrible que generaba daños en su rama de producción.

Por otro lado, la Comisión determinó que la rama de producción nacional estaba sufriendo un importante retraso en su desarrollo, debido a que se trataba de una industria con perspectivas de crecimiento dado que la normativa obligaba al uso de biodiesel; en la que la industria nacional había hecho grandes inversiones y que, sin embargo, venía enfrenando condiciones

desfavorables desde su creación en relación al nivel de producción, ventas y beneficios.

Pese a tener una capacidad de producción suficiente para abastecer la totalidad del mercado interno, la rama de producción nacional, sólo alcanzó una participación del 13% del mercado interno. Las importaciones provenientes de Estados Unidos tenían un 73,4% de participación en el mercado interno. Además, la rama de producción nacional, a efectos de poder hacer frente (competir) con las importaciones de Estados Unidos que tenían un precio inferior del costo de producción de la rama de producción nacional, tuvo que vender su producción a precios más bajos que su costo de producción.

En lo concerniente al daño, la Comisión determinó que el daño sufrido por la rama de producción nacional tenía una relación causal directa con las importaciones materia de investigación debido a que:

- Las importaciones provenientes de Estados Unidos eran las únicas que podría influir en el precio del biodiesel, ya que el único otro actor en el mercado era Ecuador, país que sólo tenía el 16% del mercado, y cuyo biodiesel se vendía a precios mayores que las importaciones materia de investigación.
- Que el biodiesel producido por la rama de producción nacional y el proveniente de Estados Unidos tenían las mismas características técnicas y funciones, ya que ambos cumplían con la Norma Técnica Peruana para el Uso de Biodiesel, por lo que ambos estaban aptos para el consumo local.

Es de mencionar que otro factor que consideró la Comisión al adoptar la aplicación de derechos compensatorios, es que la ayuda otorgada por Estados Unidos a la producción de biodiesel, ya había sido renovada en dos oportunidades anteriores y que en la fecha en que se emitió la resolución, el Parlamento de Estados Unidos se encontraba debatiendo diversas iniciativas legales para la renovación de los subsidios a la producción de biodiesel, existiendo altas probabilidades que fueran renovados.

Finalmente, a efectos de fijar la cuantía de los derechos compensatorios, la Comisión tuvo en cuenta que en esa fecha estaba vigente un derecho antidumping definitivo sobre las importaciones del biodiesel proveniente de Estados Unidos, ascendente a US\$ 212, por lo que la cuantía de los derechos compensatorios debía ser la necesaria para proceder a eliminar el daño, pero sin que se llegue a distorsionar el correcto funcionamiento del mercado.

3.2.2. Examen de Políticas Comerciales a Perú.

Con fecha 17.12.2007, el Órgano de Examen de Políticas Comerciales de la OMC efectuó la tercera evaluación al gobierno peruano, a fin de verificar el cumplimiento de sus compromisos asumidos ante este organismo internacional y momento en el cual los países miembros tienen la oportunidad de efectuar consultas y cuestionar aspectos de las políticas comerciales del país evaluado.

Es el caso que los países de Brasil⁴⁹ y Tailandia⁵⁰ cuestionaron el drawback peruano, siendo que el primero ellos objetó la figura por tratarse de un subsidio y el segundo, objetó el mecanismo de devolución solicitando a Perú explique el procedimiento que garantice que no se devuelve más de los derechos pagados.

Al respecto, el gobierno peruano respondió las interrogantes planteadas por los países citados en el párrafo precedente, señalando que *el **Drawback no es un subsidio a la exportación**, argumentando que *el procedimiento de restitución de derechos arancelarios es “simplificado” en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los**

⁴⁹ Brasil efectuó la siguiente pregunta: *Does the Government of Peru agree that the “simplified” duty drawback scheme, under which exporters receive 5 per cent of the f.o.b. value of their exports or half of their production cost, whichever is the smallest, **since there is a relation between export performance and duties resign may be considered an export subsidy?***

¿El Gobierno de Perú está de acuerdo en que el régimen de devolución de derechos “simplificado”, bajo el cual los exportadores reciben el 5 por ciento de la fob valor de sus exportaciones o la mitad de su costo de producción, lo que sea menor, ya que existe una relación entre las exportaciones y deberes, dimitir puede considerarse una subvención a la exportación?

⁵⁰ Tailandia cuestionó el siguiente aspecto: As stated in paragraph 10, page 24: “Peru maintains a “simplified” duty drawback scheme, under which exporters receive 5 per cent of the f.o.b. value for their exports or half of their production cost, whichever is the smaller”. **What are the reasons why Peru still maintains this scheme? How does Peru ensure that the amount refunded does not exceed the value of the duties paid?**

Perú mantiene un régimen de devolución de derechos “simplificado”, bajo el cual los exportadores reciben el 5 por ciento de la fob valor de sus exportaciones o la mitad de su costo de producción, lo que sea menor”. ¿Cuáles son las razones por las que Perú todavía mantiene este esquema? ¿Cómo Perú garantiza que el importe reembolsado no exceda el valor de los derechos pagados?

exportadores, cuando recuperan el monto de los aranceles pagados por los insumos importados, cuanto para la administración aduanera”.

Asimismo, Perú indicó que “existe un control posterior de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, que implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos”.

De la revisión del Acta de la reunión con motivo del Cuarto Examen de las Políticas Comerciales efectuado por el Órgano de Políticas Comerciales de la OMC al gobierno de Perú, del 13 al 15 de noviembre de 2013 (a la fecha es la última evaluación realizada), se advierte que los países de Colombia, Suiza, Singapur, El Salvador, Estados Unidos, entre otros, han cuestionado el Drawback, y tratándose del más reciente examen, procederemos a describir detalladamente el cuestionamiento y posición de los mismos, tal como se señala a continuación:

3.2.3. Cuestionamientos de Colombia.- Este país objetó el control en la asignación del drawback para que no se realicen devoluciones mayores a las que corresponden efectivamente, poniendo énfasis en las exportaciones peruanas a Colombia de las mercancías de papeles y plásticos, llegándolo a calificar como un subsidio a las exportaciones.

Ante ello, el gobierno peruano indicó que “(...) *el régimen aduanero peruano de restitución de derechos arancelarios (drawback) **no es un subsidio a la exportación**. El procedimiento de restitución de derechos arancelarios es “simplificado”, en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los exportadores, cuando recuperan el monto de aranceles pagados de los insumos importados, cuanto para la administración aduanera”.* (resaltado y subrayado agregado)

Ahora bien, de la comparación realizada al sustento expuesto por el gobierno peruano tanto en el Tercer como en el Cuarto Examen a sus Políticas

Comerciales, la respuesta es idéntica, sin variaciones, firme en su posición de no considerar al drawback como un subsidio a las exportaciones, garantizando que existen controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo.

Ante tal aseveración, Colombia calificó al drawback como una contribución financiera al haber una transferencia directa de fondos al exportador consistente en una devolución estimada mediante una tasa fija de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo, siendo refutado por Perú, considerando que lo señalado no es correcto, insistiendo que se trata de un régimen aduanero de restitución de derechos arancelarios, sin dar mayor argumentación del mismo.

3.2.4. Cuestionamientos de Suiza.- El país europeo requirió a Perú que explique el funcionamiento y el propósito del drawback, dándose respuesta en el sentido que tiene el objeto la devolución de los impuestos de importación que han sido pagados previamente, para lo cual el solicitante presenta documentos que amparan el uso de esos materiales importados, siendo que la Administración Aduanera evalúa la solicitud con el sustento correspondiente y decide si reintegra o reembolsa los impuestos cancelados, agregando que con esto se evita la exportación de impuestos en bienes consumidos en la producción de mercancías exportadas.-

De acuerdo a lo manifestado por el gobierno peruano, se puede señalar que lo que sustenta en la teoría, lo que se pretende argumentar ante la Organización Mundial de Comercio es un panorama diferente a lo que se presenta en la realidad, en la práctica, porque el drawback no es exactamente una devolución o reintegro de los impuestos de importación.

3.2.5. Cuestionamientos de El Salvador.- Con relación a los cuestionamientos planteados por este país centroamericano, se tienen las siguientes preguntas: **(i)** *¿De qué manera el “drawback” aplicado por Perú es compatible con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatoria?*, **(ii)** *¿Ha considerado Perú eliminar o modificar el esquema actual bajo el que se otorga el drawback?*, **(iii)** *¿Podría Perú explicar con más detalle cómo se lleva*

a cabo el control posterior a la entrega de este drawback, para asegurarse de que no se les dé a los exportadores más de lo que les corresponde en términos de insumos?, y **(iv)** ¿Cuántos de estos controles se hacen anualmente y cuántos resultan en sanciones a los respectivos agentes económicos?.

Ahora bien, la representación peruana argumentó, con relación al punto **(i)** que el régimen aduanero de restitución de derechos arancelarios es compatible con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, complementando su respuesta con el mismo argumento indicado a los países señalados en los párrafos precedentes, estos son Colombia y Suiza, Con respecto al punto **(ii)**, Perú señaló que no ha considerado eliminar el mecanismo de Drawback, precisando que *como todo mecanismo estatal está en constante evaluación y perfeccionamiento*.

Sobre la pregunta **(iii)**, la delegación peruana persiste en su posición de contar con controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo⁵¹.

Finalmente, respecto al punto **(iv)**, se presentó el siguiente cuadro:

Año Conclusión	Sin incidencia	Con incidencia	Total
2011	23	192	215
2012	27	208	235
2013	17	108	125

Fuente: Informe de la Secretaría de la OMC por el Cuarto Examen a las Políticas Comerciales de Perú, de 09.10.2013.

⁵¹ Agregando que “En cuanto al control previo a la devolución de derechos, la SUNAT (administración aduanera y tributaria) evalúa la documentación presentada por el exportador, que incluye el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado y de las mermas, residuos y subproductos, desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo, así como que no se haya acogido a otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros o mercancías que son nacionalizadas con beneficios arancelarios. En cuanto al control posterior, de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, este implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes”.

De acuerdo a lo expuesto, podemos señalar que el país centroamericano es el que más crítica efectuó al mecanismo de Drawback implementado en el Perú, claro está por el antecedente que éste tuvo y el reparo hecho por la OMC.

Asimismo, resulta evidente que después de seis años de haberse examinado las políticas comerciales peruanas, contrastándola con la argumentación realizada en la tercera evaluación, se tiene la misma respuesta, es decir, hasta el 2013, el panorama peruano seguía siendo idéntico de hace un tiempo atrás.

3.2.6. Cuestionamientos de Estados Unidos. De acuerdo a la información planteada en el Cuadro N° 02, este país norteamericano requirió a Perú que profundice en el aspecto de la fiscalización, dándose como respuesta que la Administración Aduanera realiza la evaluación, selección y programación de las empresas beneficiarias que son objeto de inspección, ello por las facultades establecidas en la Ley General de Aduanas, aprobado mediante Decreto Legislativo N° 1053, su Reglamento, aprobando con Decreto Supremo N° 010-2009-EF y el Procedimiento General INPCF PG.01 – Acciones de Control Aduanero.

Si bien es cierto que existen controles previos y posteriores, cabe resaltar que son aleatorios, las auditorías solamente se realizan a un grupo de exportadores, obviamente dentro de las normas establecidas, lo que considero no es suficiente para garantizar una correcta aplicación de este mecanismo.

De la revisión de los datos del Cuadro N° 02, claro está que de las empresas beneficiadas con el Drawback y de ese grupo inspeccionado, la mayoría resulta con observaciones, pero la pregunta sería ¿Qué pasa con aquellos beneficiarios que no son auditados? La respuesta resulta obvia, terminan beneficiándose con el subsidio otorgado por el Estado.

3.3. Potencial riesgo de denuncias por países Miembros de la OMC contra Perú.

Conforme se ha explicado en los párrafos precedentes, existen países que han cuestionado el mecanismo de Drawback aplicado en Perú, situación que no es

reciente dado que desde varios años atrás, remontándonos al año 2007 en el que la OMC realizó el Tercer Examen a las Políticas Comerciales aplicadas por el gobierno peruano, siendo que Brasil y Tailandia, en un primer momento, y luego en el 2013, con motivo del Cuarto Examen, Colombia, El Salvador, Estados Unidos, entre otros, han lanzado críticas a al Drawback peruano, por lo que, existe un riesgo latente de que se interpongan denuncias por su aplicación, ello sin dejar de incluir, a las intervenciones de oficio que se encuentra facultada la Organización Mundial del Comercio, tal como lo sucedido con el país de El Salvador.

3.4. Solicitudes de drawback tramitadas en la Aduana del Callao.

A través del método empírico y analizando una muestra de solicitud de Drawback presentado ante la Intendencia de la Aduana Aérea y Postal se demostrará que el Drawback sí es un subsidio.

A continuación se expondrá un caso de Drawback, con cheque entregado, es decir, que el exportador efectivamente se ha beneficiado, por lo que, en este supuesto el monto entregado por la Administración resultó ser mayor a lo pagado por el exportador en los derechos e impuestos de importación, evidenciándose el beneficio.

Ejemplo del año 2014, cuando la tasa del Drawback era de 5%.

Relación de Solicitudes de Restitución

Num Rec	Fech Rec	Fech Sol	Año	Num Sol	Nota Cret	Cheque	Estado
000028	15/01/2014	05/03/2014	2014	001783	001717	66533937	CHEQUE ENTREGADO
Nro y Fecha de la Solicitud :				001783 05/03/2014			
Nro y Fecha de la Recepcion :				000028 15/01/2014			
Beneficiario :							
Representante Legal :							
Total FOB :				278319.44			
Costo de Oro :				0			
Observaciones :				RZ(15-01-2014) NOT.13.02.2014, SUB.20.02.2014- 2RZ.(25-02-2014)- NOT28.02.2014- SUB.05.03.2014			
Solicita Cheque (s/n) :				S			
Presenta Fianza (s/n) :				N			
Tipo de Garantía :							
Banco Garantía :							
Carta Fianza Nro :							
Vcto :							
Monto Afianzado :				0			

Valor FOB del producto exportado: US \$ 278,319.44

Monto restituido (5% valor FOB) : US \$ 13,915.97

Declaraciones de Exportacion

Aduana	Ano	Nro	Serie
118	2013	084887	1 Part.Prod:4409292000
Descripcion DECKING DE SHIHUAHUACO - CUMARU			
Reg. de Pres :13		Valor FOB :72511.6	
Debito :			
Codigo :		Nro deCodigo :	
Monto Debito :0		Factura Debito:	
118	2013	087194	1 Part.Prod:4409291000
Descripcion HUAYRURO (ORMOSIA SUNKED) FILLER			
Reg. de Pres :13		Valor FOB :40234.6	
Debito :			
Codigo :		Nro deCodigo :	
Monto Debito :0		Factura Debito:	
118	2013	087937	1 Part.Prod:4409292000
Descripcion PISOS PARA PARQUE DE MADERA SHIHUAHUACO-CUMARU			
Reg. de Pres :13		Valor FOB :129024.6	
Debito :			
Codigo :		Nro deCodigo :	
Monto Debito :0		Factura Debito:	
118	2013	089387	1 Part.Prod:4409292000
Descripcion DECKING DE SHIHUAHUACO - CUMARU			
Reg. de Pres :13		Valor FOB :36528.64	
Debito :			
Codigo :		Nro deCodigo :	
Monto Debito :0		Factura Debito:	

Fuente: www.sunat.gob.pe

Aduana	Código	DECLARACION UNICA DE ADUANAS (AI)			2 REGISTRO DE ADUANA				
MARITIMA DEL CALLAO	118								
Nº Orden	Destinación	Modalidad	Tipo Despacho	Nº Orden de Embarque	Nº Declaración: 389783				
003195	10	1	NORMAL		Fecha Numeración: 29/08/2012				
1 IDENTIFICACION	1.1 Importador/Exportador					Sujeto a: NARANJA			
1.2 Código y Documento de Identificación			1.3 Dirección de Importador/Exportador		1.4 Cod.Ubl.Geo.				
4-									
7 DECLARACION DE MERCANCIAS	7.1 Nº Serie/Total	7.2 Items Ejemplar B	7.3 Número Declaración Precedente Serie	7.4 Nº Certificado Reposición Item	7.5 Cod.Apl.Ultr.				
	2		---						
7.6 Puerto de Embarque Código	7.7 Fecha Emb.	7.8 Documento Transporte Detalle	7.9 Nº Certificado Origen Fecha	7.10 Cant. Unidad Comercial	7.11 Infor. Verificación / Cod.Exoneración				
CLSAI	23/08/2012	ESG012081549		807.1	/				
7.12 Cantidad Bultos	7.13. Clase	7.14 Peso Neto Kilos	7.15 Peso Bruto Kilos	7.16 Cantidad Unidad Física Unidad	7.17 Cantidad Unidad Equiv./Prod. Unidad	7.18 Item CIP			
0	PAL	807.10	1,090.26	384 - KG	1,090.26				
7.19 Subpartida Nacional DV	7.20 Tipo	7.21 Subpartida Naladisa/Nabandina DV	7.22 TM	7.23 TPI	7.24 TPN	7.25 Cod. Lib.	7.26 País Origen	7.27 País Adq/Dest.	7.28 Reg. Apli.
3920100000 LAS DEMAS PLACAS, HOJAS, PELICULAS, BANDAS Y LAMINAS, DE PLASTICO NO C		0/0		0	0	0	CL	CL	
7.29 FOB Moneda Transacción Código	7.30 FOB US\$	7.31 Flete US\$	7.32 Seguro US\$	7.33 Ajuste Valor US\$	7.34 Valor Aduana US\$				
0 - USD	1797.12	51.27	26.319		1,874.709				
7.35 Descripción Mercancías	1. FILM STRETCH, SM, SM								
	2. COM: 100% POLIETILENO								
	3. ACABADO:LISO; COLOR:TRANSPARENTE, CALIDAD:PRIMERA								
	4. SIN SOPORTE								

Fuente: www.sunat.gov.pe

Derechos de importación aplicables:

MEDIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 3920.10.00.00 ESTABLECIDAS PARA SU INGRESO AL PAÍS

TIPO DE PRODUCTO: LEY 29666-IGV 20.02.11

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	6%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Especificos	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.

LIQUIDACION DEL ADEUDO

CONCEPTO	LIQUIDACION(\$)	LIBERACION(\$)	CANTIDAD A PAGAR(\$)
AD/VALOREM	235.00	0.00	235.00
DERECHO ESPECIFICO	0.00	0.00	0.00
IMP.SELEC.CONSUMO	0.00	0.00	0.00
IMP.PROM.MUNICIPAL	83.00	0.00	83.00
IMP.GRAL.VENTAS	664.00	0.00	664.00
DERECHO ANTIDUMPING	0.00	0.00	0.00
SOBRETASA ADICIONAL	0.00	0.00	0.00
TASA SERVICIO DESPACHO	0.00	0.00	0.00
RECARGO NUMERACION	0.00	0.00	0.00
Ult. Día Pago 29/08/2012 Fech. Canc. 29/08/2012	TOTAL LIQUIDADO		982.00
Ente Recaudador: 038-BANCO INTERAMERICANO DE FINANZAS		Tipo de Cancelación: CANCELACION EN BANCO	

REBAJA ARANCELARIA	0.0
--------------------	-----

Fuente: www.sunat.gob.pe

De la información obrante en las figuras anteriores, se puede señalar que el valor FOB del producto exportado asciende al monto de US \$ **278,319.44**, siendo que la

tasa de restitución de derechos arancelarios aplicable hasta el 31.12.2014 era el 5% del valor FOB exportado, siendo éste: **US \$ 13,915.97**.

Asimismo, el monto pagado por los derechos de importación de los bienes consumidos o incorporados en el producto exportado es de **US \$ 982.00**, por lo tanto, se tiene que el monto restituido al exportador es mucho mayor al pagado por concepto de derechos de importación.

Debido a la modificación normativa respecto a la reducción de porcentaje de Drawback, correspondiendo actualmente el 4% del valor FOB de exportación, efectuaremos el cálculo sobre dicho porcentaje, para lo cual se tiene la simulación siguiente:

Si tenemos un valor FOB del producto exportado por el monto de **US \$ 278,319.44** y aplicamos la tasa de restitución de derechos arancelarios vigente a partir del 01.01.2015, esto es el 4% del valor FOB exportado, obtenemos que asciende al monto de **US \$ 11,132.78**, advirtiéndose que no obstante la rebaja del porcentaje, se mantiene el concepto de entrega de un monto mayor a impuestos de importación, por lo que nuestra hipótesis de que el Drawback, en algunos casos sí constituye un subsidio o subvención, ha quedado demostrada.

3.5. Propuesta legislativa de sustitución del régimen simplificado por el calculado.

Luego de haberse planteado la problemática en la aplicación del Drawback y expuesto un caso concreto en el supuesto que el monto entregado al exportador sea mayor a los derechos e impuestos de importación pagados, en este acápite se expondrá una propuesta para dar solución al problema planteado, siendo el más importante la sustitución de la modalidad de Drawback Simplificado por el Drawback Calculado para evitar que la países con los que mantenemos relaciones comerciales interpongan denuncias ante la Organización Mundial del Comercio, así como a través de sus intervenciones de oficio, aplique sanciones al Perú.

Desde el 01.01.2015, se encuentra vigente la nueva tasa de Drawback, esto es 4%, lo que significa la reducción del 1% comparado con el año pasado, y que para el año 2016, se ha determinado que sea 3%, situación que consideramos no

soluciona el problema planteado en el presente trabajo de investigación, dado que se continuará subvencionando a los exportados peruanos, con dinero proveniente del arca fiscal, siendo que lo legal y dentro del marco del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas compensatorias solamente corresponde devolver, reembolsar o restituir en sentido estricto, el monto cancelado por los impuestos de importación, lo cual se conseguiría si se aplica el método calculado.

Actualmente, el Decreto Supremo N° 104-95-EF⁵², que regula el Procedimiento de Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios, modificado por Artículo 2° del Decreto Supremo N° 314-2014-EF⁵³, establece en su Artículo 3° lo siguiente:

“La tasa de restitución aplicable a los bienes definidos en los artículos precedentes será el equivalente: - A partir del 01 de enero de 2015: 4%, y - A partir del 01 de enero de 2016: 3%, del valor FOB del bien exportado (...).”

Como se puede apreciar, la legislación nacional del Drawback aplica la modalidad del régimen simplificado, es decir, mediante la aplicación de una tasa fija de los derechos e impuestos de importación pagados, se efectúa una devolución estimada al exportador, por lo que, en algunos casos puede resultar ser mayor o menor a lo cancelado al momento de importar los bienes incorporados o consumidos en el producto exportado.

Ahora bien, lo que se propone es una modificación de la norma que regula el Drawback, tal como se señala a continuación:

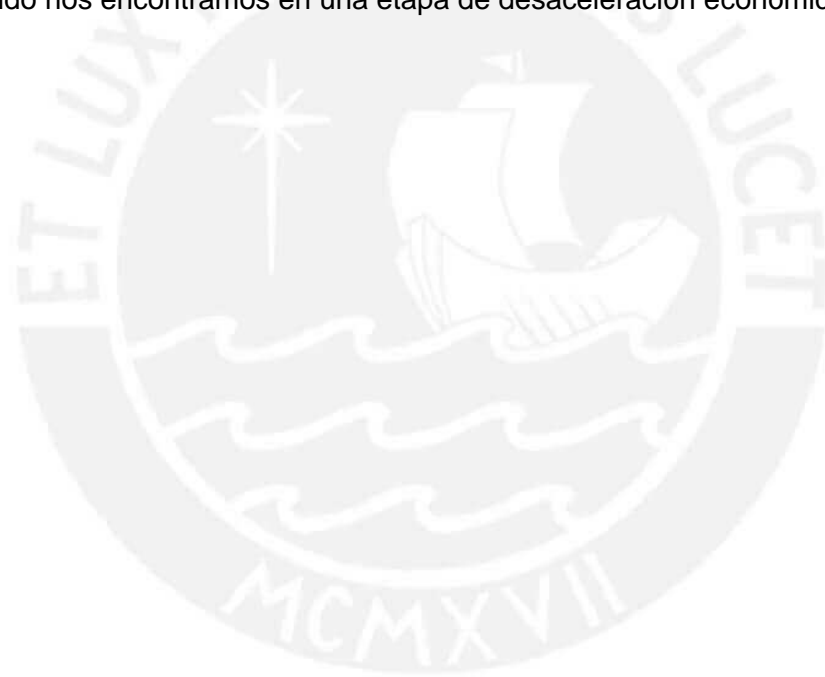
“La restitución aplicable a los bienes definidos en los artículos precedentes será el equivalente al monto exacto de los derechos e impuestos que gravan la importación de las materias primas, insumos, productos intermedios y partes o piezas incorporados o consumidos en la producción del bien exportado”.

⁵² Publicado en el Diario Oficial “El Peruano” el 23.06.1995

⁵³ Publicado en el Diario Oficial “El Peruano” el 18.11.2014

De esta manera se estaría eliminando la aplicación de una tasa fija, y por lo tanto, se implementaría la modalidad del Drawback Calculado, y con ello, se conseguiría que el Estado devuelva a los exportadores únicamente lo cancelado en la importación de los bienes incorporados o consumidos en el producto exportado, y evitar que en algunos casos se devuelva un monto mayor al que corresponde, y bajo ese supuesto, estar subvencionando o subsidiando a exportadores, lo cual está proscrito por la Organización Mundial del Comercio.

En ese sentido consideramos que nuestra Política Comercial, si bien es cierto, tiene como uno de sus ejes principales el desarrollo del comercio exterior, ésta no puede implementarse sin tener en cuenta las consecuencias y el perjuicio que nos puede ocasionar como país miembro de la Organización Mundial del Comercio, más aún cuando nos encontramos en una etapa de desaceleración económica.



CONCLUSIONES

1. Desde hace veinte años, el gobierno peruano entrega un porcentaje del valor FOB de exportación a los exportadores nacionales que utilicen insumos o materia prima importadas que se han sido consumidos o incorporados en los bienes exportados, lo que se denomina incorrectamente restitución de derechos arancelarios, conocido como *Drawback*, fijándose para el año 2015 en un 4% y para el 2016, 3%, como una tasa fija, es decir, aplicando un Método Simplificado.
2. La aludida cantidad dineraria que se otorga a los exportadores por concepto de *Drawback* puede resultar mayor a los impuestos de importación pagados por los bienes incorporados o consumidos en el producto exportado, debido a que es calculado en base al valor FOB de exportación, sin tener en cuenta lo cancelado por el importador, así lo ha reconocido el Tribunal Fiscal en la RTF N° 03205-4-2005 de fecha 20.05.2005.
3. Por ello, el gobierno peruano, en los casos que el porcentaje devuelto por concepto de *Drawback* sea superior al monto de los derechos e impuestos de importación pagados por los bienes incorporados en el producto exportado, se encuentra concediendo una especie de subsidio encubierto a los exportadores, debido a que no reembolsa ni devuelve exactamente los derechos de importación en cuestión, siendo por el contrario, transferencias que son financiadas por el erario nacional, resultando este mecanismo una prohibición establecida en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio (OMC).
4. En ese sentido, debe precisarse que sólo se considerará que existe subvención o subsidio cuando se entrega al exportador un monto por encima de los derechos e impuestos de importación pagados, debido a que en esos supuestos, el exportador está obteniendo un beneficio (proscrito por la OMC), que se entiende como una utilidad o ventaja, situación que no se presenta cuando se le entrega menor cantidad por concepto de *Drawback*.

5. En el contexto internacional, existe un antecedente acontecido en el país de El Salvador, respecto a la aplicación ilegal de este beneficio, siendo obligado por la Organización Mundial del Comercio a eliminarlo, por lo que, el Perú mantiene un riesgo latente de ser denunciado por países miembros, como por ejemplo Colombia (que ha visto afectada su industria de plástico), así como por otros, por incumplimiento del citado Acuerdo.
6. En ese sentido, algunos países Miembros de la OMC, han cuestionado a nuestro país por tal práctica, así como también ha sido observado por el órgano evaluador del citado organismo internacional en sus intervenciones de oficio, a raíz de los Exámenes de las Políticas Comerciales efectuados, situación que nos coloca en una posición difícil porque el gobierno peruano no tiene un argumento legal para defender su otorgamiento.
7. Las medidas aplicadas por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) vigentes a partir del 01.01.2015 y 01.01.2016, referidos a la reducción de la tasa del Drawback del 5% al 4%, y de este último a un 3%, respectivamente, no soluciona el problema planteado debido a que igualmente se continúa subvencionando a los exportadores peruanos en tanto persista la aplicación de un método simplificado y sin mayores complicaciones en el otorgamiento de este beneficio.
8. Finalmente, es necesario resaltar que urge la adecuación del marco legal del Drawback a fin que guarde concordancia con lo establecido en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio, debido a que existe el potencial riesgo de ser conminados a eliminar radicalmente esta figura, que si es bien aplicada, es decir, si se devuelve a los exportadores exactamente lo pagado por la importación de insumos o materia prima, nuestro país no tendría ningún problema en conservarla, claro está dentro de la definición establecida en el Convenio de Kyoto de 1974, recogida en la Decisión 617 de la Comunidad Andina, vale decir, únicamente *reembolsando los derechos e impuestos de importación*.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

1. **Barbosa Mariño, Juan David y Bernal Corredor, Diego.** “Las subvenciones prohibidas en el Acuerdo sobre subvenciones y medidas compensatorias de la OMC. Un análisis desde la jurisprudencia de la OMC. Bogotá: Revista Colombiana de Derecho Internacional, N° 9, Mayo de 2007, p. 168.
2. **Cosio Jara, Fernando.** “Comentarios a la Ley General de Aduanas”. Jurista Editores. Lima. 2012.
Este libro es importante porque explica la legislación nacional aplicable al Drawback, lo cual nos permitirá tener una visión general de este régimen aduanaero.
3. **Vásquez Nieva, Óscar (2010).** “Los regímenes de drawback, o de devolución de aranceles, regulados en el Perú”. Pags. 45 a 101.
Resulta de suma importancia para el desarrollo de este trabajo debido a que se analiza la naturaleza jurídica del subsidio o subvención y de la devolución de impuestos.
4. **Vásquez Nieva, Óscar y Sorogastúa Ruffner, José Luis.** “Manual del Régimen de Restitución de Derechos Arancelarios: Drawback”.
5. **Fernández Pons, Xavier.** “La OMC y el Derecho Internacional. Un estudio sobre el sistema de solución de diferencias de la OMC y las normas secundarias del Derecho Internacional General”. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales S.A. España. 2006
6. **Luengo Hernández de Madrid, Gustavo E.** “El Derecho de las subvenciones en la OMC”. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales S.A. España. 2006

7. **Sorel, Jean – Marc.** “Resolución de Litigios en la OMC”. Editorial Ciudad Argentina. Buenos Aires – Madrid. 2004.
8. **Calmet Mujica, Diego y Gastañeta Gonzales, María.** “Fiscalización de Dumping y Subsidios”. Lima, 2013.
9. **Wolfrum, Rüdiger; Stoll, Peter Tobias y Koebele, Michael.** “WTO Trade Remedies, Max Planck commentaries on world trade law”. Lieden, Holanda. Editorial Martinus Nijhoff, 2008. P. 460.

ARTÍCULOS

1. **Palacios Salguero, Luis.** “¿El Drawback en el Perú en un subsidio?”

www.oocities.org/tacticaempresa/draw.doc

Este autor señala la existencia de dos modalidades de drawback:

Drawback calculado: corresponde a la devolución exacta de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo, es decir, que no se devuelve un monto mayor ni menor al que efectivamente corresponde.

Drawback simplificado: corresponde a la devolución estimada mediante una tasa fija de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo. Es el modelo regulado en la legislación nacional.

2. **Oyarse Cruz, Javier.** “Procedimiento de restitución simplificada de derechos arancelarios”.

http://www.x.com.pe/Descargas/Drawback%20CCL%20-%202008_Oyarse.pdf

Sostiene esta posición afirmando que su otorgamiento está condicionado al pago efectivo de la totalidad de los derechos arancelarios por el uso y/o transformación de los insumos y materias primas importadas, indicando que se trata de un estímulo a las exportaciones y al desarrollo del país.

3. **Adrián Flores Konja y Manuel Hidalgo Tupia.** "El drawback como mecanismo de promoción de exportaciones. ¿Cómo mejorar su impacto en las MYPE?". Revista QUIPUKAMAYOC de la UNMSM. Vol. 16. Nro. 32. Año 2009.
Sustentan su posición en el Principio de la Tributación en el Comercio Exterior que los tributos no se exportan y por lo tanto se trataría de una medida de promoción de exportaciones que si está aprobado por la Organización Mundial del Comercio - OMC⁵⁴.
4. **Rodríguez Mercedes, Nicolás.** "El régimen del Drawback como mecanismo de promoción de exportaciones en el Perú". Revista Derecho y Sociedad.
5. **Salmón Gárate, Elizabeth.** "Las normas internacionales en la propuesta de la Comisión de Estudio de las Bases de la Reforma Constitucional del Perú". Año VII, N° 16, 2002, pp. 59-81
6. **Hirache Flores, Luz.** "Promoción al exportador Saldo a Favor del IGV – Drawback" Ed. Instituto Pacífico. 2011.
7. **Aldea Correa, Vládik.** "Drawback: Restitución de Derechos Arancelarios en Aduanas". Ediciones Caballero Bustamante. 2011.
8. **Velando Gómez, Hernán.** "Drawback: Formalidad vs. Verdad Material". 2014
<http://www.ius360.com/publico/aduanero/drawback-formalidad-vs-verdad-material/>
9. **Ayala, Rómulo.** "Drawback Puro: el nuevo subsidio a la importación de insumos", <http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/1383/1/BEH201101.pdf>, 2011.
10. **Organización Mundial del Comercio.** "Informe sobre el Comercio Mundial 2006 – Las Subvenciones, el Comercio y la OMC".
www.wto.org/spanish/res_s/booksp/anrep_s/wtr06-2f_s.pdf

PÁGINAS WEB

www.wto.com

www.sunat.gob

www.indecopi.gob.pe
www.oocities.org
www.mef.tribunalfiscal.gob.pe
www.x.com.pe
www.legisnews.com

LEGISLACIÓN

4. “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio”.
5. Resolución Legislativa N° 26407
6. Decreto Supremo N° 104-95-EF
7. Procedimiento INTA-PG.07: Procedimiento de Restitución de Derechos Arancelarios – Drawback.

TESIS CONSULTADAS

1. **Oyarse Cruz, Javier.** “El Drawback como estímulo a las exportaciones y al desarrollo del país”. USMP. Lima. 2006
2. **Cruz Marroquín, Kathia.** “Drawback: a la luz del Principio de Legalidad”. PUCP. Lima. 2014

**Tercer Examen a
las Políticas
Comerciales del
Perú
2007**

Trade Policy Review Body
17 and 19 October 2007

Original: English/Spanish
anglais/espagnol
inglés/español

TRADE POLICY REVIEW

PERU

Minutes of Meeting

Addendum

Chairperson: H.E. Mr. Vesa Himanen (Finland)

This document contains the advance written questions, and replies provided by Peru.¹

Organe d'examen des politiques commerciales
17 et 19 octobre 2007

EXAMEN DES POLITIQUES COMMERCIALES

PEROU

Compte rendu de la réunion

Addendum

Présidente: S.E. M. Vesa Himanen (Finland)

Le présent document contient les questions écrites communiquées à l'avance et les réponses fournies par le Pérou.¹

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
17 y 19 de octubre de 2007

EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

PERÚ

Acta de la reunión

Addendum

Presidente: Excmo. Sr. Vesa Himanen (Finlandia)

En el presente documento figuran las preguntas presentadas anticipadamente por escrito, junto con las respuestas facilitadas por el Perú.¹

¹ In English and Spanish only./En anglais et espagnol seulement./En inglés y español solamente.

PREGUNTAS ADICIONALES DE MÉXICO A PERÚ

Se solicita a Perú responder a las siguientes preguntas formuladas con base a lo señalado en el documento WT/TPR/S/189 y el WT/TPR/G/189 de 2 de setiembre de 2007.

WT/TPR/G/189; IV. LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES; 1) ÁMBITO MULTILATERAL; PÁRRAFO 40; TERCERA VIÑETA

1. El Perú menciona que como parte de su posición en servicios, se priorizaron propuestas relacionadas a la reglamentación doméstica, al modo 4 y a las subvenciones. Por compatibilidad de intereses, la delegación de México agradecería una mayor explicación sobre las propuestas concretas de Perú en estos temas.

5) COMPETITIVIDAD Y COOPERACIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR; PÁRRAFO 62.

2. En el párrafo que se indica que aún persisten áreas en las que se puede avanzar, como en el desarrollo de la infraestructura, institucionalidad, educación y calidad de la gestión pública. México agradecería una mayor explicación sobre los planes del Perú para mejorar la infraestructura, sobre todo en transporte carretero y marítimo, que tienen un impacto directo en los costos y en la competitividad de las exportaciones peruanas.

3. Adicionalmente, México desearía conocer las líneas estratégicas generales de la reforma educativa y los avances en la misma, sobre todo si ésta tendrá un impacto en la prestación de servicios educativos y profesionales extranjeros.

WT/TPR/G/189; III. POLÍTICAS COMERCIALES POR MEDIDAS; 1) PANORAMA GENERAL; Página 25, párrafo 8

4. México desearía conocer cuál es el sistema que el Perú ha desarrollado para asegurar que los reglamentos nuevos y existentes no obstaculizan innecesariamente el comercio.

OBSERVACIONES RECAPITULATIVAS; 6) POLÍTICAS SECTORIALES; Página xi, párrafo 33

5. México desearía conocer detalles sobre el calendario que tiene complementado el Perú para reducir el impuesto que cobra actualmente a los depósitos.

BRAZIL

WT/TPR/G/189 paragraph 3 page 5 and WT/TPR/G/189 paragraph 24 page 8

The Government Report affirms that one of the goals of Peruvian trade policy is to enhance the country's competitiveness by, *inter alia*, improving the possibilities of the provision of capital goods and inputs for producers (paragraph 5). Is this goal encompassed in the more general goal "to develop and increase exports of goods and services, as well as trade, basically in non-traditional sector" (paragraph 24) ¿Could the Government of Peru give further details about how its development policies regarding the capital goods sector are implemented, in particular with regard to the National Agreement, the Strategic National Export Plan (PENX), the Regional Export Plans (PERX), the Operational Sector Plans (POS) and the Operational Destination Markets Plan (POM)?

Additional Questions:

1) "The simple average of the MFN tariffs applied fell from 13.6 per cent in 1999 to 8.2 per cent in April 2007 (Table III.3). On the other hand, the coefficient of variation increased from 0.3 in 1999

to 1.0 in 2007. The highest rate of 25 per cent is applied to 343 tariff lines corresponding to meat, dairy products, fruit and vegetables, cereals and food preparations.” (WT/TPR/S/189, Chapter 3, Par. 45).

Description	Average (%) MFN
- Animals and animal products	18.8
- Dairy products	25.0
- Fruit, vegetables and garden produce	21.4
- Alcoholic beverages and liquids	19.0

Source: Table III.3 – page 31.

In spite of the simple average of the MFN tariffs applied had felt 5.4% in 2007, some agricultural products tariffs are much higher than the average, as we can see in the table above. In this way, does Peru intend to deal with this high tariffs?

2) “In 2001, Peru lowered the tariff surcharge from 10 to 5 per cent (called the "additional tariff surtax" and subsequently "additional tariff duty"), which had applied to 56 meat products since 1999 and to four lines for rice since 2000. In April 2007, 5 per cent tariff surcharges were imposed on 392 10-digit tariff lines most of which corresponded to products in chapters 1-24 of the HS. They are calculated on the basis of the c.i.f. value of imports and apply to imports irrespective of origin.” (WT/TPR/S/189, Chapter 4, Par. 15). How does Peru intends do deal with this surtax, mainly applied over agricultural products?

3) According to the Secretariat Report, the Andean Community adopted the Decision No. 598, which permits member countries of the Community to negotiate trade agreements with third countries on a community, individual or joint basis (WT/TPR/S/189, Chapter 2, Par. 46). Do you intend to have a Common External Tariff (CET)? How does this Decision would affect the implementation of a CET?

4) Could the Peruvian Government point out the notifications regarding agriculture that were overdue? (WT/TPR/S/189, Chapter 2, Par. 1)

5) The promotion of foreign trade comprehends the concept of “special development zones”. The Peruvian Government is asked to define the concept of “special development zones”, indicate the existing ones and supply legislation related to them. (WT/TPR/S/189, Chapter 2, Par. 14)

6) Could the Peruvian Government describe and supply legal documents concerning the mechanism of reductions or surcharges in the form of specific duties linked to international prices? (WT/TPR/S/189, Chapter 3, Par.1)

7) Does the Government of Peru agrees that the "simplified" duty drawback scheme, under which exporters receive 5 per cent of the f.o.b. value of their exports or half of their production cost, whichever is the smallest, since there is a relation between export performance and duties resign may be considered an export subsidy? (WT/TPR/S/189 Chapter 3, Par.10)

8) Does the Peruvian Government agree that the 50 per cent reduction in income tax, available to some agricultural producers provided they use a certain number of domestic inputs, violates the GATT's National Treatment Clause? (WT/TPR/S/189 Chapter 3, Par.13)

THAILAND

WTO Secretariat Report (WT/TPR/S/189)

III. Trade Policy by Measure; (1) Overview

1. As stated in paragraph 10, page 24: "Peru maintains a "simplified" duty drawback scheme, under which exporters receive 5 percent of the f.o.b. value for their exports or half of their production cost, whichever is the smaller." What are the reasons why Peru still maintains this scheme? How does Peru ensure that the amount refunded does not exceed the value of the duties paid?
2. As stated in paragraph 13, page 24: "The legal limits on the use of imported dairy inputs for the production of liquid milk and derived products are not applied in practice." What is the rationale for maintaining local content measures that are not utilized in practice? What plans does Peru have to eliminate these measures and by when?
3. Regarding Peru's SPS measures, the Secretariat Report states in paragraph 8, page 23: "Peru has established a system to ensure that regulations in general are not more trade-restrictive than necessary." Could Peru please provide more details on this system and how it operates to achieve that goal?

(2) Measures Affecting Imports; (iv) Tariffs (a) Structure

4. As mentioned in paragraph 44, page 30: "Peru maintains tariff rate quotas within the context of its preferential agreements with MERCOSUR and Mexico." Please indicate the products on which Peru maintains tariff rate quotas within those agreements.

(iv) Tariffs (b) Tariff surcharges ()

5. According to paragraph 49, page 32 of the Secretariat report, Peru currently applies a 5% tariff surcharge on 392 agricultural tariff lines. What is the rationale for the 5% tariff surcharge on agriculture products? Does Peru have any plans to eliminate these surcharges?

2007

Respuesta:

La norma que regula la franja de precios es el D.S. N 115-2001-EF. Debido a su extensión remitiremos una copia de la misma.

Pregunta:

7. Does the Government of Peru agrees that the "simplified" duty drawback scheme, under which exporters receive 5 per cent of the f.o.b. value of their exports or half of their production cost, whichever is the smallest, since there is a relation between export performance and duties resign may be considered an export subsidy? (WT/TPR/S/189 Chapter 3, Par.10)

Respuesta:

El Perú considera que el drawback no es un subsidio a la exportación. El procedimiento de restitución de derechos arancelarios es "simplificado", en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los exportadores, cuando recuperan el monto de aranceles pagados por los insumos importados, cuanto para la administración aduanera.

Debe indicarse que existe un control posterior de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, que implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos.

Pregunta:

8. Does the Peruvian Government agree that the 50 per cent reduction in income tax, available to some agricultural producers provided they use a certain number of domestic inputs, violates the GATT's National Treatment Clause? (WT/TPR/S/189 Chapter 3, Par.13)

Respuesta:

El Perú viene evaluando este tipo de disposiciones a la luz de sus compromisos internacionales.

WT/TPR/G/189 paragraph 3 page 5 and WT/TPR/G/189 paragraph 24 page 8

Pregunta:

9. The Government Report affirms that one of the goals of Peruvian trade policy is to enhance the country's competitiveness by, inter alia, "improving the possibilities for the provision of capital goods and inputs for producers" (paragraph 5). Is this goal encompassed in the more general goal "to develop and increase exports of goods and services, as well as trade, basically in non-traditional sectors" (paragraph 24)? Could the Government of Peru give further details about how its development policies regarding the capital goods sector are implemented, in particular with regard to the National Agreement, the Strategic National Export Plan (PENX), the Regional Export Plans (PERX), the Operational Sector Plans (POS) and the Operational Destination Markets Plans (POM)?

Respuesta:

Efectivamente el objetivo es incrementar la oferta exportable de bienes y servicios en sectores no tradicionales en los que el Perú posee ventajas competitivas. En ese contexto, el PENX y sus bases estratégicas como los PERX, POS y POM contribuyen a ese objetivo. Complementariamente la reducción de la política arancelaria, incluidos los bienes de capital e insumos, es manejada a fin de

indemnización previa, que es un nivel al que no llega la fórmula Hull ("pronta, adecuada y efectiva")

El criterio para valorizar es valor de mercado. El artículo 70 de la Constitución señala indemnización justipreciada. En términos económicos, corresponde a valor de mercado.

3El recurso de contestación ante el Poder Judicial es un proceso judicial interno ante cortes locales que tiene el propietario para revisar el valor asignado por la administración. Cabe precisar que incluso si la ley procesal peruana no contemplara o eliminara la vía procesal correspondiente (por ejemplo, a través de una modificación del Código Procesal Civil), el hecho de que este recurso haya sido previsto a nivel constitucional significa que las cortes peruanas deben darle trámite para no caer en el supuesto de denegación de justicia o vulneración del debido proceso del recurrente. En cualquier caso si una corte vulnerara este derecho, el afectado tendría la vía del recurso de protección constitucional conocido como amparo.

3 Trade Policies and Practices by Measure

3.2 Measures affecting exports

QUESTION 6:

3.2.4 Support for exports

Para 3.85ff: The Secretariat's report describes that the duty drawback scheme for exporters of goods is still in place. Could the Peruvian authorities please explain the functioning and the purpose of the scheme in further detail? How does the mechanism affect domestic production and exports of agricultural products?

ANSWER:

The purpose of the scheme is to refund or drawback the tariff duties that had been paid previously on the import of raw materials and inputs used in the elaboration process of exported products.

The exporters present a formal request to the customs authority for the drawback of the tariff duties, annexing for that purpose documents that support the usage of imported materials (like input-output matrix, import declarations, etc). The customs authority evaluates the request based on the supporting documents and decides the refund or drawback of tariff duties.

This scheme has the same impact on domestic production and exports, as any other scheme that avoids the export of taxes (including tariffs) on goods or services consumed in the production of exported goods.

QUESTION 6:

3.2.5 Financing, insurance and promotion

We would like to ask for some further information on the SME export support programmes mentioned in pPara. 3.92: What was the rationale for the Peruvian authorities for setting up new SME export support programs in 2010, such as Comex Exportación, MICROGLOBAL and ROPEM? Is this related to Peru's export financing being affected by the global financial and economic crisis ("credit crunch") or is this related to some longer term market imperfections in export financing?

ANSWER:

The rationale for these programs (and other conducted by COFIDE) is to facilitate trade finance for SMEs and keep the normal flow of the domestic credit provided by the financial system for micro, small and medium enterprises engaged in export chains of nontraditional products. Also, to promote and support small and medium export enterprises (SMEs), providing insurance coverage for pre and post-shipment loans contracted with financial institutions.

protection as geographical indications in the sense of Article 22.1 of the TRIPS Agreement are met?

Does Peru provide for appellations of origin for all products or is there a limitation to certain sectors like agriculture and handicraft?

Respuesta:

Peru provides appellations of origin for all products. There is not a limitation to certain sectors.

Pregunta:

What exactly is meant by protection of indications of source?

Respuesta:

According to Law, an indication of origin (or indication of source) shall be understood to be a name, expression, image, or sign that indicates or evokes a particular country, region, locality, or place.

There is a provision that states that an indication of origin may not be used in the course of trade for a good or service where that indication is false or misleading or where its use is likely to cause confusion in the public as to the origin, source, quality, or any other characteristic of the good or service in question. It includes the use in advertising or in any commercial documents concerning the sale, exhibition, or offering of goods and services.

However, persons may state their names and domiciles on the goods they market, even if those products come from another country, provided that the country or place where those goods are manufactured or produced is specifically and clearly stated also, together with any other indications that may be needed to avoid mistaking their true origin.

Pregunta:

Does this protection covers protection against the direct or indirect use of names and flags of countries in an incorrect manner in accordance with Article 10 of the Paris Convention and regardless of the question whether or not the requirements of protection as geographical indications in the sense of Article 22.1 of the TRIPS Agreement are met?

Respuesta:

Protection is given only if that use is likely to cause confusion in the public as to the origin, source, quality, or any other characteristic of the good or service in question. It includes the use in advertising or in any commercial documents concerning the sale, exhibition, or offering of goods and services.

THAILAND

III. Trade Policy by Measure; (1) Overview

Pregunta:

As stated in paragraph 10, page 24: "Peru maintains a "simplified" duty drawback scheme, under which exporters receive 5 percent of the f.o.b value for their exports or half of their production cost, whichever is the smaller." What are the reasons why Peru still maintains this

**Cuarto Examen a
las Políticas
Comerciales del
Perú
2013**



Órgano de Examen de las Políticas Comerciales

EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

INFORME DE LA SECRETARÍA

PERÚ

El presente informe, preparado para el cuarto Examen de las Políticas Comerciales del Perú ha sido redactado por la Secretaría de la OMC bajo su responsabilidad. Como exige el Acuerdo por el que se establece el Mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales (Anexo 3 del Acuerdo de Marrakech por el que se establece la Organización Mundial del Comercio), la Secretaría ha pedido aclaraciones al Perú sobre sus políticas y prácticas comerciales.

Cualquier pregunta técnica que se plantee en relación con este informe puede dirigirse al Sr. Ricardo Barba-Viniegra (022 739 50 88) o la Sra. Eugenia Lizano (022 739 65 78).

En el documento WT/TPR/G/289 figura la exposición de políticas presentada por el Perú.

Nota: El presente informe es de distribución reservada y no debe difundirse a la prensa hasta que haya finalizado la primera sesión de la reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales sobre Perú. Este informe ha sido redactado en español.



5 February 2014

(14-0701)

Page: 1/163

**Trade Policy Review Body
13 and 15 November 2013**

Original: English/Spanish
anglais/espagnol
inglés/español

TRADE POLICY REVIEW

PERU

MINUTES OF THE MEETING

Addendum

Chairperson: H.E. Mr. Joakim Reiter (Sweden)

This document contains the advance written questions and additional questions by WTO Members, and replies provided by Peru.¹

**Organe d'examen des politiques commerciales
13 et 15 novembre 2013**

EXAMEN DES POLITIQUES COMMERCIALES

PÉROU

COMPTE RENDU DE LA RÉUNION

Addendum

Président: S.E. M. Joakim Reiter (Suède)

Le présent document contient les questions écrites communiquées à l'avance par les Membres de l'OMC, leurs questions additionnelles, et les réponses fournies par Pérou.¹

**Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
13 y 15 de noviembre de 2013**

EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

PERÚ

ACTA DE LA REUNIÓN

Addendum

Presidente: Excmo. Sr. Joakim Reiter (Suecia)

En el presente documento figuran las preguntas presentadas anticipadamente por escrito y las preguntas adicionales de los Miembros de la OMC, así como las respuestas facilitadas por Perú.¹

¹ In English and Spanish only./En anglais et espagnol seulement./En inglés y español solamente.

COLOMBIA	3
PREGUNTAS DE SEGUIMIENTO DE COLOMBIA.....	24
CHINA.....	26
TURKEY.....	46
AUSTRALIA	47
PHILIPPINES	50
SWITZERLAND	52
CANADA	59
SINGAPORE.....	64
EUROPEAN UNION	67
EUROPEAN UNION FOLLOW-UP QUESTIONS	73
UNITED STATES	75
UNITED STATES FOLLOW UP QUESTIONS	86
JAPAN	89
COSTA RICA	90
EL SALVADOR.....	97
CHILE.....	101
REPUBLIC OF KOREA.....	106
MÉXICO	114
THE SEPARATE CUSTOMS TERRITORY OF TAIWAN, PENGHU, KINMEN AND MATSU	136
ARGENTINA.....	138
INDIA	141
THAILAND.....	143
BRAZIL.....	147
ADDITIONAL QUESTIONS FROM BRAZIL.....	152
INDONESIA.....	153
ECUADOR	154

Informe de Gobierno WT/TPR/G/289**1 INTRODUCCIÓN****PREGUNTA 1:**

El párrafo 1.4 del informe del gobierno de Perú señala que... "Para ello, la política comercial del Perú se ha desarrollado bajo una estrategia basada en dos ejes principales: la profundización del proceso de apertura y liberalización comercial y el desarrollo del comercio exterior, los cuales se articulan con el objetivo de generar mayor competitividad nacional y hacer del comercio exterior un mecanismo de inclusión social. Desde el examen anterior, el Perú ha venido trabajando intensamente en estos dos ejes, los cuales se traducen en instrumentos de política específicos, como son la liberalización unilateral de aranceles, las negociaciones comerciales internacionales y las políticas internas de competitividad y desarrollo relacionadas al comercio exterior."

1. Agradeceríamos se nos suministre mayor información sobre los objetivos, ejes y resultados de la política de Las políticas de competitividad están plasmadas en el Plan Nacional de Competitividad (aprobado en el 2005) y en la Agenda de Competitividad 2012-2013. La agenda de competitividad tiene como líneas estratégicas: (i) ciencia, tecnología e innovación; (ii) desarrollo empresarial, calidad y educación productiva; (iii) internacionalización; (iv) infraestructura; (v) tecnologías de la información y las comunicaciones; (vi) facilitación de negocios; y (vii) ambiente.

RESPUESTA:

Las políticas de competitividad están plasmadas en el Plan Nacional de Competitividad (aprobado en el 2005) y en la Agenda de Competitividad 2012-2013. La agenda de competitividad tiene como líneas estratégicas: (i) ciencia, tecnología e innovación; (ii) desarrollo empresarial, calidad y educación productiva; (iii) internacionalización; (iv) infraestructura; (v) tecnologías de la información y las comunicaciones; (vi) facilitación de negocios; y (vii) ambiente.

De manera específica, de acuerdo a la Agenda de Competitividad, el objetivo general de la línea estratégica de internacionalización es "Aprovechar de manera eficiente la inserción del Perú en los mercados internacionales, a partir de una mejora competitiva en la gestión de los servicios logísticos y aduaneros, así como el aprovechamiento de las oportunidades comerciales", el cual ha priorizado 10 metas que buscan que los niveles competitivos del país en relación a exportaciones aumenten basando su crecimiento en el aprovechamiento de la apertura comercial y facilitando los procedimientos de importación y exportación mediante el uso de procedimientos más simples, ágiles y baratos.

Los resultados de la Agenda de Competitividad 2012-2013 a setiembre de 2013 pueden verse en: <http://www.cnc.gob.pe/nuestra-agenda>

Por su parte, las políticas de desarrollo relacionadas al comercio exterior están delineadas en el Plan Estratégico Nacional Exportador 2003-2013 (PENX), el cual establece la estrategia de fomento del comercio a nivel nacional. El PENX y sus componentes han definido una agenda conjunta, estrategias y acciones del sector público y privado para impulsar el desarrollo de la oferta exportable, el desarrollo de mercados internacionales, la facilitación del comercio y la cultura exportadora. Estas estrategias impulsaron la implementación de una agresiva política de promoción de inversiones y exportaciones considerando que el Perú muestra sólidos indicadores macroeconómicos y una de las mejores perspectivas de crecimiento económico de la región.

Para mayor información, puede acceder a: <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm>

RESUMEN

1. Los resultados económicos del Perú desde su último examen de las políticas comerciales en 2007 han sido excepcionales, con un fuerte crecimiento del PIB real, una baja inflación, una mejora de su posición fiscal, una deuda reducida y cuentas externas fortalecidas. Todo ello refleja una gestión macroeconómica prudente y la continuación de las reformas estructurales, que han facilitado la expansión de la inversión extranjera directa (IED). La economía peruana también consiguió sortear la crisis económica mundial gracias en parte a una política fiscal contracíclica que contribuyó a impulsar la actividad económica y a mantener el empleo. La pobreza se ha reducido y las condiciones de vida han mejorado, pero los progresos en la inclusión social han sido lentos. Para que en los próximos años el crecimiento siga siendo elevado hará falta potenciar la competitividad y la innovación, seguir mejorando el clima de negocios e invertir más en capital humano e infraestructura.

2. La evolución de la política comercial del Perú durante el período objeto de examen se caracterizó por una activa participación en acuerdos comerciales regionales. Desde 2007, han entrado en vigor 14 nuevos acuerdos comerciales regionales, se ha concluido uno más que todavía no ha entrado en vigor y se están negociando otros acuerdos. A raíz del acuerdo con los Estados Unidos, y a fin de aprovechar plenamente su amplia red de acuerdos comerciales regionales, el Perú introdujo cambios importantes en sus políticas y prácticas comerciales mediante la emisión de nuevas leyes sobre, entre otras cosas, aduanas, contratación pública y derechos de propiedad intelectual. El Perú también modificó su marco reglamentario para impulsar la competitividad y la inversión. La mayoría de estos cambios se aplican sobre una base NMF. A pesar de la importancia que da al regionalismo, el Perú sigue siendo un Miembro activo en la OMC y ha liberalizado unilateralmente su régimen comercial, en particular mediante una reducción del promedio de sus aranceles NMF aplicados del 8% en 2007 al 3,2% en 2013.

Entorno económico

3. La economía peruana registró sólidos resultados durante el período 2007-2012, con una tasa promedio de crecimiento anual del PIB de casi el 7%, no obstante el deterioro del entorno económico internacional. Este crecimiento se explica por el dinamismo de los sectores no primarios (construcción, comercio y servicios), la importante inversión pública y privada, el consumo y el aumento de la exportación de bienes y servicios.

4. El acelerado crecimiento económico durante el período objeto de examen dio lugar a una recuperación continua del PIB per cápita en dólares EE.UU., que pasó de 3.772 dólares en 2007 a 6.623 dólares en 2012. El desempleo se redujo del 8,4% al 6,8% durante el período, y también disminuyó la pobreza total y la extrema. Sin embargo, sigue habiendo grandes disparidades en el país, particularmente entre las áreas rurales y urbanas.

5. La economía peruana sorteó la crisis financiera mundial de 2008-2009 relativamente bien, gracias en parte a una política fiscal contracíclica de aproximadamente el 1,25% del PIB, lo que explica que en 2009 se registrara un déficit fiscal del 1,3% del PIB. Este estímulo fiscal se fue eliminando gradualmente conforme se fue recuperando la actividad económica, lo que dio lugar a un superávit fiscal de alrededor del 2% del PIB en 2011 y 2012.

6. Con excepción de 2007, la cuenta corriente de la balanza de pagos fue deficitaria durante el período objeto de examen, no en vano pasó de un superávit del 1,4% del PIB en 2007 a un déficit del 3,6% en 2012. El superávit de la balanza comercial disminuyó sustancialmente en 2008-2009 y en 2012 debido al empeoramiento de los términos de intercambio por la crisis económica mundial. El Perú es un importador neto de servicios, con un déficit de alrededor de 2.000 millones de dólares EE.UU. anuales durante 2007-2012. La entrada neta de capital fue importante y permitió acumular reservas internacionales, que en 2012 ascendían a casi 64.000 millones de dólares EE.UU., el equivalente al 32% del PIB.

7. El período objeto de examen fue especialmente dinámico para el comercio del Perú, ya que las exportaciones e importaciones casi se duplicaron. Por tratarse de uno de los principales productores mundiales de materias primas, el Perú ha aumentado su dependencia respecto de las exportaciones de minerales, en particular de cobre y oro, que en 2012 representaron alrededor del 10% del PIB. En 2012 los productos agropecuarios y las manufacturas representaron el 17% y

la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) como sistema de facilitación del comercio, que entró en funcionamiento en 2010, y la implantación de un sistema de análisis de riesgos para el despacho aduanero de las mercancías, lo que reduce la frecuencia de las inspecciones. Pese a estos logros, hay que hacer más para facilitar el comercio, en particular mejorando la infraestructura.

15. Durante el período objeto de examen, el Perú ha continuado reduciendo sus aranceles de manera unilateral, de tal forma que el promedio aritmético de los tipos se redujo del 8% en 2007 al 3,2% en 2013, uno de los más bajos del continente. La reducción de la tasa máxima aplicada, que ha pasado del 20% en 2007 al 11% en 2013, ha sido uno de los cambios más importantes en la estructura arancelaria del Perú. Además, el porcentaje de líneas arancelarias libres de derechos aumentó del 43,6% al 55,9% durante el mismo período. Con todo, a pesar de esta política en general liberal, el Perú sigue aplicando un sistema de franja de precios en relación con algunos productos agropecuarios: arroz, azúcar, maíz y productos lácteos. En general, los aranceles aplicados por el Perú son *ad valorem*, salvo los comprendidos en el sistema de franja de precios, que tienen un componente *ad valorem* y otro específico; los derechos resultantes de la aplicación del sistema de franja de precios varían en función del precio internacional de los productos en cuestión. Este sistema enturbia en cierto modo una estructura arancelaria por lo demás transparente y sencilla. El sistema de franja de precios se ha eliminado parcialmente en algunos acuerdos regionales y totalmente en otros, como en el acuerdo con los Estados Unidos.

16. El Perú aplica contingentes arancelarios con el fin de aumentar el acceso a los mercados sobre una base preferencial. En consecuencia, ha negociado contingentes arancelarios preferenciales en el marco de algunos acuerdos regionales, aunque raramente se utilizan.

17. El Perú consolidó todas sus líneas arancelarias a los siguientes tipos: 0%, 30% y 68%. El tipo más alto se aplica a los productos agropecuarios, algunos de los cuales también están sujetos al mecanismo de la franja de precios. No obstante, según la legislación nacional, el tipo resultante del cálculo de la aplicación del sistema de franja de precios no puede superar el tipo arancelario consolidado en la OMC, que es el tipo máximo aplicado.

18. Además de estar sujetos al arancel, las importaciones también lo están a impuestos nacionales y otras cargas. Las importaciones definitivas y las que se destinan al depósito aduanero están sujetas a una tasa *ad valorem* del 2,35% de la Unidad Impositiva Tributaria (UIT) por la tramitación de la Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) cuando el valor declarado de la mercancía sea igual o superior a un umbral definido como el triple del valor de la UIT. El método para aplicar el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a la mayoría de las bebidas alcohólicas de producción nacional e importadas ha cambiado desde el último examen; actualmente, en la mayoría de los casos, su aplicación depende del grado alcohólico de la bebida. El recargo adicional del 5% que se aplicaba a unas 392 líneas arancelarias (al nivel de 10 dígitos del SA 2012) se eliminó en 2007.

19. En 2009 el Perú introdujo modificaciones en su legislación relativa a las medidas comerciales correctivas. Estas modificaciones afectan, entre otras cosas, al método para calcular el valor normal y el margen de dumping en casos especiales; la duración de las medidas antidumping o compensatorias; el plazo y procedimiento para solicitar la devolución de derechos provisionales indebidos o pagados en exceso; y el procedimiento de examen por expiración ("*sunset review*"). Durante el período objeto de examen, el Perú inició ocho nuevas investigaciones. En el mismo período se realizaron cuatro investigaciones en materia de medidas compensatorias, que dieron lugar a la imposición de dos de esas medidas, y se inició una sola investigación en materia de salvaguardias, pero no se aplicó ninguna medida.

20. Las importaciones y exportaciones sujetas a restricciones o prohibiciones son pocas y no han sufrido muchos cambios desde el último examen. Estas restricciones se imponen por razones de salud y seguridad, para proteger el medio ambiente y para cumplir los compromisos estipulados en acuerdos internacionales de los cuales el Perú es signatario. Las políticas de normalización y sanitaria del Perú también tienen por objeto proteger la salud de las personas y los animales y preservar los vegetales. En general, los reglamentos técnicos y las prescripciones sanitarias y fitosanitarias se basan en normas internacionales. El sistema MSF se fundamenta en el principio de la armonización normativa en los diferentes sectores; el Perú considera fundamental promover la calidad y competitividad de sus exportaciones.

de las exportaciones, ya que solamente se procesa y exporta una pequeña cantidad. El promedio de los aranceles NMF aplicados al pescado y los productos pesqueros es del 0,4%, con un tipo máximo del 6%. La legislación del Perú no limita la participación de capital extranjero en las empresas pesqueras, plantas de procesamiento o actividades acuícolas. Sin embargo, las embarcaciones con bandera extranjera solo pueden obtener permisos de pesca en la medida en que complementen las actividades de la flota peruana. Algunos beneficios fiscales y reducciones del precio de los permisos de pesca están supeditados a que la captura se desembarque en el Perú.

29. El sector minero es uno de los pilares fundamentales de la economía peruana, ya que contribuye cerca del 5% al PIB real, representa alrededor del 20% de los recursos fiscales, es fuente importante de empleo, genera casi dos terceras partes de los ingresos por exportaciones de mercancías y es uno de los objetivos principales de los flujos de IED. La producción de metales básicos (cobre, zinc, molibdeno, hierro y plomo) y de metales preciosos como el oro y la plata ha disminuido en los últimos años en parte por la postergación de algunos proyectos mineros nuevos por su posible impacto ambiental. El promedio de los aranceles NMF aplicados en el sector de la minería es del 2,7%, con un tipo máximo del 6%. Los titulares de concesiones mineras se benefician de contratos de estabilidad tributaria específicos para el sector. En 2011, el sistema de regalías mineras se modificó para recaudar alrededor de 1.000 millones de dólares EE.UU. o el 0,5% del PIB por año para proyectos sociales y de infraestructura en las zonas más pobres.

30. El Perú cuenta con un sector manufacturero diversificado encabezado por los alimentos, los productos químicos, los textiles y los productos de cuero. La participación del sector manufacturero en el PIB se redujo del 15,7% en 2007 al 14,2% en 2012 debido al deterioro de la competitividad, que se tradujo en un incremento de las importaciones y un lento crecimiento de las exportaciones. El promedio de los aranceles NMF aplicados a los productos manufacturados es del 3,2%, con un tipo máximo del 11% para algunos textiles y prendas de vestir y otros productos manufacturados. El Perú está adoptando medidas para alentar la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector.

31. El Perú contrajo compromisos en 7 de los 12 sectores de servicios en el marco del AGCS, firmó el Cuarto Protocolo sobre Telecomunicaciones Básicas, aceptó el Documento de Referencia sobre principios reglamentarios en materia de telecomunicaciones y firmó el Quinto Protocolo sobre Servicios Financieros. Los compromisos en materia de servicios contraídos por el Perú en el marco de sus diversos acuerdos comerciales regionales van más allá de los contraídos en el marco del AGCS o de la oferta presentada en el contexto del PDD. El Perú también forma parte de un grupo de Miembros de la OMC que está negociando un nuevo acuerdo internacional sobre servicios.

32. El sistema financiero del Perú consiguió sortear la crisis financiera mundial de 2008-2009 en parte gracias a la existencia de un marco regulatorio adecuado. La solidez del sistema financiero se ha reflejado en un nivel más alto de intermediación financiera, producto del volumen creciente de créditos y depósitos. A pesar de los avances logrados en los últimos años, sigue habiendo un elevado nivel de dolarización del sistema financiero. Los indicadores bancarios se han mantenido en niveles adecuados a pesar de que la calidad de la cartera crediticia de la banca empeoró un poco en los últimos años. El Perú rebajó su impuesto sobre las transacciones financieras del 0,08% en 2007 al 0,005% actual.

33. El proceso de liberalización del sector de las telecomunicaciones ha continuado desde el anterior examen del Perú, si bien a finales de 2012 había una empresa privada que seguía controlando más del 70% de todas las líneas de telefonía móviles y casi el 60% del mercado de telefonía móvil. A pesar de la reducción de los aranceles y la mejora de la calidad del servicio, la cesta de precios de los servicios de línea fija, telefonía móvil y banda ancha sigue siendo relativamente elevada en el Perú. Recientemente el Perú eliminó su restricción a la participación extranjera en los servicios de radiodifusión (hasta el 40% del capital social o del número de asociados).

34. En el sector de los transportes, se han hecho avances en materia de regulación, aunque en algunas actividades sigue habiendo problemas de infraestructura. En el transporte aéreo, se permite hasta el 49% de capital extranjero al inicio de las actividades de empresas establecidas en el Perú, que después de seis meses se puede ampliar hasta el 70%. Las empresas peruanas que prestan servicios regulares de transporte aéreo internacional tienen que ofrecer un servicio similar

Por otro lado, no existen excepciones en la aplicación del Impuesto de Promoción Municipal en ningún Acuerdo Comercial que mantiene el Perú.

PREGUNTA 19:

3.1.6. Restricciones cuantitativas, controles y licencias

El párrafo 3.41 del Informe de las Secretarías indica que... "Los productos sujetos a prohibición no han cambiado desde el examen anterior en 2007 (cuadro 3.7). Sin embargo, la importación de algunos de estos bienes está permitida, como los motores, partes, piezas y repuestos usados para los vehículos que no circulen en el territorio, pero que se utilicen en operaciones productivas."²

19. ¿Cómo se explica que a pesar de que se encuentren prohibidas las importaciones de artículos como ropa, calzado, motores, repuestos para vehículos y maquinarias usadas, este permitida la importación de los bienes usados descritos anteriormente y como se entiende la condición de que no circulen en el territorio?

RESPUESTA:

La importación de vehículos y maquinarias usadas, motores y sus repuestos están prohibidas de manera parcial, debido a que existen regulaciones internas (ver Decreto Supremo N° 017-2005-MTC y el Decreto Supremo N° 053-2010-MTC) en las cuales se han establecido ciertos requisitos que deben ser cumplidos con el objetivo de evitar la obsolescencia del parque automotor. Los procedimientos incluidos en las normas están destinados a garantizar que las importaciones de vehículos y autopartes usadas estén en óptimas condiciones.

PREGUNTA 20:

El párrafo 3.42 del informe de la Secretaría señala que... "Con la finalidad de promover la inversión privada y mejorar la competitividad de la industria láctea, desde 2008 el Perú vuelve a permitir la importación de leche en polvo, grasa anhidrida y demás insumos lácteos para su utilización en procesos de reconstitución y recombinación en la elaboración de productos lácteos , que antes estaba prohibida."

20. ¿Nos gustaría saber si dicha decisión se tomó sujeta a realizar una evaluación del impacto sobre el sector lácteo peruano. De ser así, ¿qué resultados ha arrojado este análisis?

RESPUESTA:

La eliminación de la prohibición mencionada, llevada a cabo mediante el Decreto Legislativo N° 1035, se dio en el marco de la adecuación de la legislación nacional al "Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el Comercio" de la OMC. Adicionalmente, dicha eliminación permitió la promoción de la inversión privada en dicho sector así como mejoras de competitividad. En vista de lo anterior, la decisión no estuvo sujeta a una evaluación de impacto; no obstante, los resultados de dicha medida han mostrado mejoras en los niveles de producción de la industria láctea y de la producción de leche fresca.

PREGUNTA 21:

3.2 Medidas que afectan a las exportaciones
3.2.4 Apoyo a las exportaciones

El párrafo 3.86 del Informe de la Secretaría señala que... "El régimen aduanero de restitución de derechos arancelarios (drawback) continúa vigente en el Perú. Este régimen permite a los productores y exportadores de mercancías obtener la restitución total o parcial de los derechos arancelarios que hayan gravado los insumos importados para la producción, así como las mercancías elaboradas con insumos o materias primas

² Decreto Supremo N° 017-2005-MTC de 15 de julio de 2005.

importadas adquiridas de proveedores locales, siempre que el valor c.i.f. de los insumos importados utilizados no supere el 50% del valor f.o.b. del producto exportado.

21. ¿Cómo se controla la asignación del Draw Back de modo que no se hagan devoluciones mayores a las que realmente corresponden? Por los efectos que están teniendo las exportaciones peruanas en Colombia, especialmente en los sectores de papeles y plásticos, ¿Será este incentivo un subsidio a las exportaciones?

RESPUESTA:

El Perú considera que el régimen aduanero peruano de restitución de derechos arancelarios (drawback) no es un subsidio a la exportación. El procedimiento de restitución de derechos arancelarios es "simplificado", en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los exportadores, cuando recuperan el monto de aranceles pagados por los insumos importados, cuanto para la administración aduanera.

Debe indicarse que existe controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo. En cuanto al control previo a la devolución de derechos, la SUNAT (administración aduanera y tributaria) evalúa la documentación presentada por el exportador, que incluye el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado y de las mermas, residuos y subproductos, desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo, así como que no se haya acogido a otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros o mercancías que son nacionalizadas con beneficios arancelarios. En cuanto el control posterior, de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, este implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos.

PREGUNTA 22:

3.3 Otras medidas que afectan a la producción y el comercio

3.3.1 Incentivos

3.3.1.1 Programas de apoyo sectorial

El párrafo 3.96 del informe de la Secretaría indica que... "En 2012 el Perú notificó a la OMC dos programas para promover la actividad acuícola y la pesca artesanal. En el marco de del programa para la promoción y el desarrollo de la acuicultura los beneficiarios pueden gozar de una tasa preferencial del 15% para el impuesto sobre la renta hasta el 31 de diciembre de 2013. Asimismo, por medio del Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES), las personas físicas o jurídicas dedicadas a la acuicultura o la pesca artesanal marítima o continental pueden obtener crédito y apoyo financiero a tasas preferenciales, que en 2013 oscilaron entre el 3% y 7% según la actividad pesquera y la cuantía del préstamo."

22. ¿Nos gustaría saber qué resultados se han obtenido con dicho programa creditico y cuáles han sido los principales retos de este?

RESPUESTA:

Uno de los ejes estratégicos del FONDEPES es mejorar las condiciones de pesca y calidad de los productos hidrobiológicos a través de Apoyo Financiero a los Pescadores Artesanales, para ello se cuenta con los siguiente Programas crediticios:

1.II Programa de Reflotamiento de Embarcaciones Pesqueras Artesanales: Comprende el reflatamiento de embarcaciones pesqueras de hasta 32.6 m3 de capacidad de bodega, que requieran: reparación de casco, reparación o compra de motores nuevos, reparación de

³ Decreto Legislativo N° 1053 de 26 de junio de 2008 (artículos 82 y 83), Decreto Legislativo que aprueba la Ley General de Aduanas y Decreto Supremo N° 104-95-EF de 23 junio de 1995.

PREGUNTAS DE SEGUIMIENTO DE COLOMBIA
FORMULA AL GOBIERNO DE PERÚ - 14.11.2013

PREGUNTA 13. Tenemos entendido que Perú reconoce las preferencias arancelarias a los productos provenientes de Zona Franca de los Estados Unidos. Si esto es así, en aplicación del principio de NMF, estamos interesados en conocer las razones por las cuales Perú no ha reconocido las preferencias a los bienes originarios de zona franca colombiana.

RESPUESTA DEL PERU: El Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos no contiene ninguna disposición en materia de zonas francas, por lo que no existe distinción alguna en el tratamiento arancelario preferencial otorgado a productos originarios de este país.

CONTRA PREGUNTA A LA RESPUESTA 13:

Si el Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos no contiene ninguna disposición en materia de zonas francas y como Perú bien lo menciona en su respuesta, no existe distinción alguna en el tratamiento arancelario preferencial otorgado por Perú a productos originarios de Estados Unidos, entonces ¿se entiende que los productos que proceden de todo el territorio de los Estados Unidos (incluidos los procedentes de las Zonas Francas), gozan de las preferencias arancelarias concedidas por Perú a Estados Unidos?

Esto porque según el Anexo 1.3 del mismo Acuerdo, "Definiciones Específicas por País", Territorio significa:

(b) con respecto a los Estados Unidos:

- (i) el territorio aduanero de los Estados Unidos que comprende los 50 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico,**
- (ii) las zonas de comercio exterior ubicadas en los Estados Unidos y Puerto Rico, y**
- (iii) cualquier zona más allá del mar territorial de los Estados Unidos dentro del cual, de acuerdo con el derecho internacional y la legislación interna, los Estados Unidos puede ejercer sus derechos con respecto al fondo y subsuelo marinos y sus recursos naturales.**

Respuesta:

Es exacto, el texto citado corresponde a lo acordado en el Anexo 1.3. del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos.

PREGUNTA 21: ¿Cómo se controla la asignación del Draw Back de modo que no se hagan devoluciones mayores a las que realmente corresponden? Por los efectos que están teniendo las exportaciones peruanas en Colombia, especialmente en los sectores de papeles y plásticos, ¿Será este incentivo un subsidio a las exportaciones?

RESPUESTA DEL PERU: El Perú considera que el régimen aduanero peruano de restitución de derechos arancelarios (drawback) no es un subsidio a la exportación. El procedimiento de restitución de derechos arancelarios es "simplificado", en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los exportadores, cuando recuperan el monto de aranceles pagados por los insumos importados, cuanto para la administración aduanera.

Debe indicarse que existen controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo. En cuanto al control previo a la devolución de derechos, la SUNAT (administración aduanera y tributaria) evalúa la documentación presentada por el exportador, que incluye el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado y de las mermas, residuos y subproductos, desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo, así como que no se haya acogido a otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros o mercancías que son nacionalizadas con beneficios arancelarios. En

cuanto el control posterior, de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, este implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos.

CONTRA PREGUNTA A LA RESPUESTA 21

Agradecemos la respuesta efectuada en este punto por Perú. Sin embargo, solicitamos información sobre la regulación vigente y el procedimiento aplicado al Draw Back aplicado por Perú. Adicionalmente, ¿es el siguiente análisis correcto?

El Drawback se determina en función al valor FOB de la exportación. Perú concede una contribución financiera, es decir, existe una transferencia directa de fondos al exportador, la cual es una devolución estimada mediante una tasa fija de los aranceles pagados por los exportadores al importar los insumos utilizados en su proceso productivo.

Respuesta: El procedimiento aplicado está contenido en la regulación vigente, Decreto Supremo N° 104-95-EF de 23 de junio de 1995. Con relación al análisis señalado por Colombia, éste no es correcto en tanto el drawback no concede una contribución financiera al exportador sino es un régimen aduanero de restitución de derechos arancelarios.

SWITZERLAND

Suiza

Report by the Secretariat**2 Trade and Investment Regime****2.3 International trade relations****2.3.2 Regional agreements****QUESTION 1:**

The Report of the Secretariat, in para. 2.19, mentions that Peru is currently negotiating a trade Agreement in the context of the "Pacific Alliance" as well as in the context of the "Trans-Pacific Partnership" (TPP). Are there any differences in the coverage between these two initiatives, and if so, in which areas?

ANSWER:

The Trans Pacific Partnership and the Pacific Alliance are comprehensive and ambitious initiatives covering trade in goods, services and investment, as well as other issues such as regulatory coherence and IPR.

TPP is an initiative that now has 12 participating APEC economies, from three different continents: Australia, Brunei Darussalam, Canada, Chile, Japan, Malaysia, Mexico, Peru, New Zealand, Singapore, the United States and Vietnam. TPP is aimed at building an inclusive and high-quality agreement to support economic growth, development and the creation of employment in the member countries, which in its turn will become the basis and the medium for a future Asia-Pacific Free Trade Area (FTAAP)

On the other hand, the Pacific Alliance, formed by 4 Latin American countries (Peru, Chile, Colombia and Mexico), is a deep integration process in which States Members share the aim of "progressively moving towards the free movement of goods, services, capital and persons". Also, it offers an attractive platform for economic and trade integration with the Asia Pacific region, among others. The goal is to join forces and work together to improve the economic and social development of member countries.

This integration initiative is open to all countries with an existing free trade agreement with each of the four founding nations. Member countries signed the Framework Agreement on June 6th, 2012 during the Fourth Summit of the Pacific Alliance. It establishes an institutional and legal structure and the application of legal rule of consent.

Beyond trade in goods, services and investment, as well as other issues such as regulatory coherence and IPR, the TPP negotiations include also trade remedies, competition policy, environment, labor, cooperation, institutional issues and Horizontal issues (Development, Competitiveness and SMEs). In the case of Pacific Alliance, the negotiations of the Trade Protocol to the Framework Agreement have recently concluded. As well as it is relevant to mention the elimination of visas for business people; the signing of the Agreement on Business Collaboration for promoting the Pacific Alliance; the signing of the Inter-Agency Cooperation Agreement between the Health Authorities of Pacific Alliance Member States; the signing of the Memorandum of Understanding on the Pacific Cooperation Platform; the establishment of the Platform for Student and Academic Mobility (study grants and fellowships); the signing of the Agreement to establish the Pacific Alliance Cooperation Fund; the signing of the Cooperation Agreement on Tourism; among others.

QUESTION 2:**2.3.2.1 Andean Community**

adquiridas de proveedores locales, siempre que el valor c.i.f. de los insumos importados utilizados no supere el 50% del valor f.o.b. del producto exportado.⁹⁴

3.87. El sistema permite la restitución de un porcentaje del valor f.o.b. de las exportaciones si éstas superan los 20 millones de dólares EE.UU. anuales, por partida arancelaria y por exportadora no vinculada.⁹⁵ La restitución no puede superar el 50% del costo de producción de las exportaciones. Además algunos productos están excluidos de este régimen.

3.88. Durante 2007-2009, la tasa se mantuvo en el 5%. Sin embargo, como respuesta a las condiciones adversas en los mercados externos generada por la crisis internacional, durante el primer semestre de 2010 la tasa aumentó al 8%, en el segundo semestre del mismo año se redujo al 6,5% y a partir de enero de 2011 se restituyó la tasa del 5%.⁹⁶

3.89. Los bienes excluidos del régimen de *drawback* (unas 279 líneas arancelarias al nivel de diez dígitos) incluyen algunos de los principales productos de exportación tradicional del Perú: minerales de cobre y sus concentrados; oro en bruto; despojos comestibles de la especie bovina frescos y desperdicios de pescado; café; y tortas de aceite.⁹⁷ Además, no pueden acogerse a este régimen, las exportaciones que incorporen insumos que hayan ingresado bajo los regímenes de admisión y/o importación temporal; que hayan sido nacionalizados al amparo del régimen de reposición de mercancías en franquicia; o hayan sido nacionalizados con exoneración arancelaria; o gocen de franquicia arancelaria el marco de acuerdos regionales.

3.2.5 Financiación, seguro y promoción

3.90. La Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE S.A.) sigue desempeñando exclusivamente la función de banco de desarrollo en el Perú. COFIDE cuenta con programas y líneas de crédito para financiar todas las etapas del proceso de inversión, así como las operaciones de comercio exterior de las empresas peruanas, incluidas las micro y pequeñas empresas (MYPE). Las líneas y los programas de crédito administrados por COFIDE se canalizan por medio de Instituciones financieras intermediarias (IFI). COFIDE no financia directamente al empresario. Las tasas de interés para los diferentes programas se fijan de común acuerdo entre las IFI y el beneficiario final, y no por COFIDE.

3.91. A través del Programa de financiamiento integral para el sector exportación (FIEX), COFIDE sigue apoyando el crecimiento de las exportaciones peruanas mediante el financiamiento para inversión, capital de trabajo y operaciones de comercio exterior en general. Los beneficiarios tienen que estar domiciliados en el Perú y deben exportar directa o indirectamente por lo menos el 30% de su producción, o demostrar que los recursos solicitados se destinarán a financiar sus exportaciones, que pueden comprender bienes de capital, bienes de consumo durable y servicios de ingeniería y montaje. El programa tiene tres componentes: Pre y Post Embarque (FIEX-PPE), Capital de Trabajo (FIEX-CT) e Inversión (FIEX-INV) y las tasas de interés se establecen, como en el caso de los demás programas financiados por COFIDE, mediante negociación entre la IFI y el subprestatario.

3.92. En general, todos los programas y las líneas de financiamiento que administra la Corporación pueden destinarse a las PYME. Sin embargo, para facilitar el acceso al financiamiento y la liquidez de las MYPE, que en 2010 representaban el 95% de las unidades económicas del país y empleaban al 66% de la población económicamente activa (PEA)⁹⁸, COFIDE dispone de un conjunto de programas especialmente diseñados para ellas, como Comex Exportación, MICROGLOBAL y PROPEM.⁹⁹ Por medio de Comex Exportación, COFIDE ofrece a personas físicas y

⁹⁴ Decreto Legislativo N° 1053 de 26 de junio de 2008 (artículos 82 y 83), Decreto Legislativo que aprueba la Ley General de Aduanas y Decreto Supremo N° 104-95-EF de 23 junio de 1995.

⁹⁵ Artículo 3 del Decreto Supremo N° 104-95-EF, modificado por el Decreto Supremo N° 072-2001-EF, y Decreto Supremo N° 001-2003-EF.

⁹⁶ Decreto Supremo N° 018-2009-EF de 29 de enero de 2009 y Decreto Supremo N° 288-2009-EF de 7 de diciembre de 2009.

⁹⁷ La lista completa de las partidas arancelarias excluidas se encuentra en el Decreto Supremo N° 127-2002-EF de 25 de agosto de 2002, modificado por el Decreto Supremo N° 056-2003-EF de 6 de mayo de 2003.

⁹⁸ Decreto de Urgencia N° 049-2010 de 21 de julio de 2010.

⁹⁹ COFIDE define como microempresa aquellas empresas que no tienen más de diez empleados, incluido el propietario, y con un total de activos que no supere el equivalente a 20.000 dólares EE.UU. excluidos los

SINGAPORE

**PART I: QUESTIONS REGARDING THE SECRETARIAT REPORT
II TRADE policy regime: Framework and objectives**

QUESTIONS:

QUESTION 1:**Trade Policy By Measure**Page 8 (Para 21)

1. One of Peru's most important trade policy objectives is to promote exports. To this end, Peru has simplified export procedures and continues to apply a number of export support and promotion programmes. The drawback system, which allows for reimbursement of a specific percentage of the f.o.b. value of exports, is still in place. The drawback system applies to exports whose value exceeds US\$20 million. The drawback rate is at present 5%; however, this rate may be modified in accordance with economic circumstances, as was the case in 2009 when it was increased to 8% in response to the financial crisis. Some of Peru's traditional exports (about 279 tariff lines at the ten-digit level) are excluded from this regime. To qualify for benefits under certain programmes to finance exports of goods and services, certain criteria have to be met, including complying with export or domestic origin thresholds.

For clarity, we would appreciate if Peru could provide a list of these "programmes" that encourage the export of goods and services, the "benefits" they provide and the "criteria" and "export or domestic origin thresholds" that the goods have to meet to qualify for these programmes.

ANSWER:

The programs to finance exports of goods and services referred in paragraph 21, as well as their benefits and criteria, are described in section 3.2.5 (Financing, insurance and promotion) of the Report by the Secretariat.

QUESTION 2:**Trade Policy by Sector**Page 9 (Para 29)

2. Mining is a cornerstone for the Peruvian economy: it contributes about 5% to GDP, accounts for about 20% of fiscal revenues, is an important source of employment, generates almost two-thirds of export revenues, and is one of the main targets of FDI inflows. Production of basic metals (copper, zinc, molybdenum, iron and lead) and precious metals like gold and silver has declined in recent years partly due to the postponement of some new mining projects because of fears about their environmental impact. The average MFN tariff applied to the mining sector is 2.7%, with a maximum rate of 6%. Holders of mining concessions benefit from sector-specific tax stability contracts. In 2011, the mining royalty system was modified to raise about US\$1 billion or 0.5% of GDP per year for social and infrastructure projects in the poorest areas.

We would appreciate if Peru could explain how the "tax stability contracts" work, and how they are tailored for different industries e.g. the mining industry referred in paragraph 29 as well as for other industries.

- Preferential treatment in proceedings of files on modification of declared value in the definitive export customs declaration, in order to be solved in a maximum term of five (5) working days.
- Preferential treatment in proceedings of files on other definitive export customs declaration rectifications, in order to be solved in a maximum term of ten (10) working days.
- Preferential treatment in clearance subject to physical inspection in definitive exportation.
- Expedited attention in any extraordinary control measures held by the Customs Administration in a customs warehouse, port or airport.
- Designation of a contact point.
- Direct shipment from the exporter's facilities of goods in containers.
- Preferential term to solve drawback request in two (2) working days with a nominal guarantee provided that there is no claimable debt at the moment.
- Preferential treatment during contingencies on closing of ports and/or airports.

QUESTION 4:

Measures Affecting Exports

Page 52 (Para 3.86)

4. **The duty drawback scheme is still in effect in Peru. It gives producers and exporters of goods total or partial refund of the tariffs paid on the inputs imported for production, and the goods produced using imported inputs or raw materials purchased from local suppliers, provided that the c.i.f. value of the imported inputs used does not exceed 50% of the f.o.b. value of the product exported.**

We wish to understand the detailed working mechanism of the duty drawback scheme and whether this was drawn from best practices of other countries with similar schemes.

ANSWER:

In the Peruvian scheme, the exporters present a formal request to the customs authority for the drawback of the tariff duties, annexing for that purpose documents that support the usage of imported materials (like input-output matrix, import declarations, etc). The customs authority evaluates the request based on the supporting documents and decides the refund or drawback of tariff duties.

PART II: QUESTIONS REGARDING THE GOVERNMENT REPORT

Nil

UNITED STATES FOLLOW UP QUESTIONS

WTO Trade Policy Review of Peru

Secretariat report Page 52, Paragraph 3.86
Peru's response to El Salvador's question 8

Paragraph 3.86 of the Secretariat Report indicates that the duty drawback scheme is still in effect in Peru. In response to an advance written question, Peru provided details regarding the number of reviews of exporters claiming the return of duties.

AÑO CONCLUSION	SIN INCIDENCIA	CON INCIDENCIA	TOTAL
2011	23	192	215
2012	27	208	235
2013	17	108	125

1. Can Peru confirm that the third column (con incidencia) relates to cases in which its Customs authority has carried out an inspection of a duty drawback and found it not to be in compliance with the scheme?

Answer.- La tercera columna representa los casos fiscalizados en los que la SUNAT determinó que el beneficiario no cumplió con los requisitos establecidos en la normatividad peruana para el acogimiento al beneficio del Drawback. (Decreto Supremo N° 104-95-EF y normas modificatorias).

2. Can Peru also indicate which regulation or norm sets out the parameters for the inspections that are carried out by SUNAT, both before and after duties are returned?

ANSWER.- La evaluación, selección y programación de las empresas beneficiarias a ser fiscalizadas o inspeccionadas se efectúa en base a la facultad otorgada por la Ley General de Aduanas (Decreto Legislativo N° 1053) y su reglamento (Decreto Supremo N° 010-2009-EF), así mismo, por el procedimiento general INPCF PG.01-Acciones de Control Aduanero, la evaluación es realizada en base a indicadores de riesgo, tomando en cuenta las restricciones de capacidad operativa, la relación coste / beneficio y los temas priorizados en el Plan de Control de Gestión de Acciones de Prevención del Contrabando y Fiscalización Aduanera y disposiciones internas de la INPCFA, el cual toma en consideración los lineamientos estratégicos y operativos institucionales.

Durante la ejecución de las acciones de fiscalización se tiene como norma el Reglamento del Procedimiento de Fiscalización de la SUNAT, aprobado por Decreto Supremo N° 085-2007-EF y normas modificatorias, así mismo los instructivos de Inspección Drawback (de uso interno), y los criterios de calificación de una Fiscalización Especial (Decreto Supremo N° 135-2005-EF).

Secretariat Page 40, paragraph 3.37, Table 3.5
Peru's response to EU question 1 and 2:

The report by the Secretariat mentions that the procedure to apply the Selective Consumption Tax on most nationally produced and imported alcoholic beverages has changed with the adoption of Decree 092-2013. Spirit drinks (above 20% vol.), except domestic pisco, are subject to the ISC at a rate of either 25% ad valorem or 3.40 soles per litre, whichever is higher. Domestic pisco is subject to a lower ISC rate of 1.50 soles per litre.

1. In its answer to the question of why pisco is not included in the application of the Selective Consumption Tax, Peru said it is evaluating the new method for taxing Pisco taking into account the ISC scheme in function of alcohol content. Peru also notes the same answer in response to the question of how Peru ensures that Article III of GATT (national treatment) is respected. Can Peru explain the

EL SALVADOR

Informe de la Secretaría: Párrafo 15: Políticas comerciales, por medidas

PREGUNTA 1:

En relación al sistema de franjas de precios, en el párrafo 15 se manifiesta que "Este sistema enturbia en cierto modo una estructura arancelaria por lo demás transparente y sencilla. El sistema de franja de precios se ha eliminado parcialmente en algunos acuerdos regionales y totalmente en otros, como en el acuerdo con los Estados Unidos."

1. ¿A qué se puede atribuir este avance hacia una mayor liberalización y transparencia?

RESPUESTA:

Este avance hacia una mayor liberalización y transparencia se puede atribuir a la continuidad de la política de liberalización comercial del Perú iniciada en 1990, la cual no ha tenido reversión alguna, y que ha llevado a una reducción sistemática y significativa de sus aranceles. Este proceso fue recogido dentro de los Lineamientos de Política Arancelaria, establecidos por el Gobierno en el 2006 mediante la Resolución Ministerial N° 005-2006-EF/15, los cuales señalan que la política arancelaria se centra en un proceso de reducción constante de aranceles y un manejo simplificado y transparente.

PREGUNTA 2:

2. ¿Se puede esperar que esta eliminación de las franjas de precios sea incluida en nuevas negociaciones bilaterales, regionales o multilaterales?

RESPUESTA:

El Perú ha venido negociando la eliminación o reducción de sus aranceles, tanto ad valorem como específicos derivados del sistema de franja de precios, en sus diferentes Acuerdos Comerciales Regionales.

Como resultado de los procesos de negociación, el Perú ha eliminado parcial o totalmente los derechos específicos derivados de la aplicación del sistema de franja de precios en algunos Acuerdos Comerciales Regionales (Ver Cuadro A2.2 del informe de la Secretaría). En tal sentido, en nuevas negociaciones, la eliminación parcial o total de los derechos arancelarios dependerá del balance que las Partes encuentren en su resultado final.

PREGUNTA 3:

Informe de la Secretaría: Párrafo 3.1.4 Aranceles

3. En el párrafo 3.23 del Informe de la Secretaría, se establece que "Según las autoridades, durante 2007-2012 no se aplicaron recargos arancelarios derivados del sistema de franja de precios". ¿Podría Perú detallar, en cada producto al que se le aplica una franja de precios (arroz, azúcar, maíz y productos lácteos), qué porcentaje del total de importación entra con un precio menor al Precio Piso, mayor al Precio Techo o dentro de la franja de precios definida?, ¿cuál es el arancel ad valorem equivalente para estos productos?

RESPUESTA:

Ni el precio piso ni el precio techo se comparan con los precios de importación. El sistema de franja de precios se usa solamente para el cálculo del derecho específico, lo cual se aplica a la importación.

El arancel *ad valorem* equivalente (componente advalorem y específico) en promedio fue 1.8%, 1.2%, 3.5% y 8.6% durante el 2012 para las subpartidas de maíz, arroz, azúcar y productos lácteos, respectivamente.

Informe de la Secretaría: Párrafo 3.86

De acuerdo al informe de la Secretaría el "drawback" continúa vigente en el Perú como un apoyo a las exportaciones.

PREGUNTA 4:

4. ¿Podría Perú especificar por líneas arancelarias los productos del sector textil y de la confección que están incluidos en este régimen de restitución de derechos arancelarios?

RESPUESTA:

Se encuentran excluidas del régimen de restitución de derechos arancelarios, aproximadamente 270 fracciones arancelarias; entre las que se encuentran 31 fracciones arancelarias, la que corresponden a productos como: lanas, hilachas de lana, algodón o pelo fino, estopas y desperdicios de fibras textiles.

PREGUNTA 5:

5. ¿De qué manera el "drawback" aplicado por Perú es compatible con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias?

RESPUESTA:

El Perú considera que el régimen aduanero peruano de restitución de derechos arancelarios (drawback) es compatible con el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. El procedimiento de restitución de derechos arancelarios es "simplificado", en la medida que es un trámite de devolución que implica costos administrativos bajos, tanto para los exportadores, cuando recuperan el monto de aranceles pagados por los insumos importados, cuanto para la administración aduanera.

Debe indicarse que existe controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo. En cuanto al control previo a la devolución de derechos, la SUNAT (administración aduanera y tributaria) evalúa la documentación presentada por el exportador, que incluye el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado y de las mermas, residuos y subproductos, desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo, así como que no se haya acogido a otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros o mercancías que son nacionalizadas con beneficios arancelarios. En cuanto el control posterior, de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, este implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos.

PREGUNTA 6:

6. ¿Ha considerado Perú eliminar o modificar el esquema actual bajo el que se otorga el drawback?

RESPUESTA:

El Perú no ha considerado eliminar el mecanismo del drawback. No obstante, como todo mecanismo estatal está en constante evaluación y perfeccionamiento.

PREGUNTA 7:

7. ¿Podría Perú explicar con más detalle cómo se lleva a cabo el control posterior a la entrega de este drawback, para asegurarse de que no se les dé a los exportadores más de lo que les corresponde en términos de insumos?

RESPUESTA:

Debe indicarse que existen controles previos y posteriores que aseguran la no desnaturalización del mecanismo. En cuanto al control previo a la devolución de derechos, la SUNAT (administración aduanera y tributaria) evalúa la documentación presentada por el exportador, que incluye el porcentaje de insumos importados incorporados o consumidos en el producto exportado y de las mermas, residuos y subproductos, desperdicios con y sin valor comercial generados en el proceso productivo, así como que no se haya acogido a otro régimen devolutivo o suspensivo de derechos y gravámenes aduaneros o mercancías que son nacionalizadas con beneficios arancelarios. En cuanto el control posterior, de naturaleza aleatoria por parte de la autoridad aduanera, este implica que, si la información presentada no es exacta o el productor-exportador ha incumplido con los requisitos exigidos para obtener la devolución de los derechos pagados, se sanciona a dichos agentes económicos.

PREGUNTA 8:

8. ¿Cuántos de estos controles se hacen anualmente y cuántos resultan en sanciones a los respectivos agentes económicos?

RESPUESTA:

En el siguiente cuadro se informa de la cantidad de acciones ejecutadas en el periodo 2011-2013 (a octubre), tanto con incidencia como sin incidencia:

AÑO	SIN	CON	TOTAL
CONCLUSION	INCIDENCIA	INCIDENCIA	
2011	23	192	215
2012	27	208	235
2013	17	108	125

PREGUNTA 9:

Informe de la Secretaría: Párrafo 3.3.4 Comercio de Estado, empresas públicas y privatización

9. Respecto a las empresas públicas, se menciona que el Estado Peruano tiene participación en empresas del sector eléctrico. ¿Existe algún programa especial de incentivos o subsidios a la electricidad como parte de alguna política pública?

RESPUESTA:

No, no existe ningún programa especial de incentivos o subsidios a la electricidad como parte de alguna política pública.

PREGUNTA 10:

Informe de la Secretaría: Párrafo 3.88 Apoyo a las exportaciones

De acuerdo a lo indicado en el informe de la Secretaría, la tasa de restitución ha variado dependiendo de las condiciones en los mercados externos.

10. ¿Podría Perú explicar de manera puntual cuáles son los criterios utilizados para aumentar o disminuir la tasa de restitución arancelaria?

RESPUESTA:

De manera excepcional, se modificó temporalmente la tasa de restitución arancelaria en el 2010, como respuesta a la circunstancia específica generada por las condiciones adversas de la crisis internacional.

PREGUNTA 11:

Informe de la Secretaría: Párrafo 3.3.2 Programas de desarrollo regional

**Examen a las
Políticas
Comerciales de
El Salvador
2010**

Trade Policy Review Body
10 and 12 February 2010

Original: English/Spanish
anglais/espagnol
inglés/español

TRADE POLICY REVIEW

EL SALVADOR

Minutes of Meeting

Addendum

Chairperson: H.E. Mr. István Major (Hungary)

This document contains the advance written questions, and replies provided by El Salvador.¹

Organe d'examen des politiques commerciales
10 et 12 février 2010

EXAMEN DES POLITIQUES COMMERCIALES

LE SALVADOR

Compte rendu de la réunion

Addendum

Président: S.E. M. István Major (Hungary)

Le présent document contient les questions écrites communiquées à l'avance et les réponses fournies par le Salvador.¹

Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
10 y 12 de febrero de 2010

EXAMEN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES

EL SALVADOR

Acta de la reunión

Addendum

Presidente: Excmo. Sr. István Major (Hungary)

En el presente documento figuran las preguntas presentadas anticipadamente por escrito, junto con las respuestas facilitadas por El Salvador.¹

¹ In English and Spanish only./En anglais et espagnol seulement./En inglés y en español solamente.

III. POLÍTICAS COMERCIALES, POR MEDIDAS

1) MEDIDAS QUE AFECTAN A LAS IMPORTACIONES

i) Procedimientos aduaneros

1. El tiempo necesario para importar mercancías ha pasado de 30 días en 2006 a 10 días en 2009.¹ De estos 10 días, dos corresponden al despacho en aduana. Según cifras proporcionadas por las autoridades, el tiempo medio para el despacho en aduana es de 22 horas para la importación de productos sujetos a inspección. El Salvador ocupa el puesto 57 entre 181 economías en cuanto a facilidad y costo para completar los trámites de importación y exportación.²

2. El régimen aduanero de El Salvador está fundamentado en el Código Aduanero Uniforme Centroamericano IV (CAUCA IV) y su reglamento (RECAUCA IV) y en la legislación nacional, con inclusión de la Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas, adoptada en 2006, la Ley de simplificación aduanera, modificada en 2005 y 2006, y la Ley especial para sancionar infracciones aduaneras, modificada en 2006.

3. La institución encargada de aplicar la normativa en materia de aduana es la Dirección General de Aduanas (DGA).³ La DGA está adscrita al Ministerio de Hacienda. La normativa en materia de aduana, incluidas las instrucciones emitidas por la DGA, están disponibles en el sitio Internet de la DGA.⁴ La DGA ha publicado una *Guía Aduanera* que describe los procedimientos en aduana.⁵ El Salvador es miembro de la Organización Mundial de Aduanas, pero no suscribió el Convenio de Kyoto revisado para la simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros.

4. Los importadores deben registrarse ante la DGA.⁶ La inscripción en el registro es automática una vez cumplidos los requisitos que figuran en la Ley del registro de importadores.⁷ El uso de un agente aduanero es facultativo para las empresas, previa autorización de la DGA.⁸

5. Los transportistas de carga marítima deben transmitir el manifiesto de carga a la Aduana por vía electrónica⁹ al menos 48 horas antes del arribo del medio de transporte al puerto de desembarque, y los de carga aérea al menos dos horas antes.¹⁰ Las autoridades indicaron que el objetivo de este requisito es proporcionar información a la DGA antes del arribo de la mercancía al territorio aduanero nacional. No se exige el manifiesto electrónico a los transportistas de carga terrestre.

6. La declaración de mercancía puede ser transmitida a la Aduana antes del arribo de la mercancía al puerto de desembarque. También es posible efectuar el pago de los derechos de

¹ Información en línea del Banco Mundial, "Doing Business: Measuring business regulations". Consultado en: <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders>.

² Información en línea del Banco Mundial, "Doing Business: Measuring business regulations". Consultado en: <http://www.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders>.

³ Artículo 3 de la Ley Orgánica de la Dirección General de Aduanas, Decreto Legislativo N° 903 de 12 de enero de 2006.

⁴ Consultado en: <http://www.aduana.gob.sv>.

⁵ USAID y DGA (2008).

⁶ Artículo 1° de la Ley del registro de importadores, Decreto Legislativo N° 224 de 22 de diciembre de 2000.

⁷ Artículo 7.

⁸ Artículos 9 de la Ley de simplificación aduanera y 87 del RECAUCA IV.

⁹ Artículo 2 de la Ley de simplificación aduanera, Decreto Legislativo N° 906 de 2 de marzo de 1999.

¹⁰ Disposiciones administrativas de carácter general DGA-016-2007 de 7 de noviembre de 2007, y DGA-013-2008 de 6 de mayo de 2008.

100. El Salvador notificó 41 medidas sanitarias y fitosanitarias entre marzo de 2003 y marzo de 2009. La gran mayoría de las notificaciones ofrecen un plazo de 60 días para la presentación de observaciones. Únicamente dos notificaciones fueron de emergencia. Alrededor de la mitad de las notificaciones se refieren a una norma de alguno de los tres organismos de normalización mencionados explícitamente en el Acuerdo MSF. Otras diez se refieren a normas nacionales extranjeras o regionales. El resto no se refiere a ninguna norma extranjera.

2) MEDIDAS QUE AFECTAN A LAS EXPORTACIONES

i) Procedimientos aduaneros

101. El uso de un agente aduanero para realizar los trámites de exportación es facultativo. Los exportadores deben estar inscritos en el registro que mantiene el Centro de Trámites de Exportación (CENTREX) cuyo objetivo es centralizar, agilizar y simplificar los trámites de exportación.⁹⁹ El registro es inmediato y automático. El CENTREX ha publicado los requisitos para obtener el registro.¹⁰⁰

102. Los exportadores deben registrar una "solicitud de exportación" en el CENTREX, independientemente del producto en cuestión. Para ello, pueden usar el Sistema Integrado de Comercio Exterior (SICEX) disponible en Internet.¹⁰¹ SICEX es la ventanilla única que interconecta a los exportadores con el CENTREX, la Aduana y las demás instituciones gubernamentales involucradas en los trámites de exportación. El registro de la solicitud de exportación mediante Internet es inmediato y automático. Es necesario presentar a la Aduana ejemplares impresos de la declaración de mercancías, factura y documentos de transporte a fin de completar el trámite de exportación.

103. Según las autoridades, el despacho en aduana de la mercancía de exportación que no requiere revisión física es prácticamente inmediata. La Aduana realiza revisiones físicas o documentales en función del nivel de riesgo de la mercancía (sección 1) i)). La proporción de las exportaciones sometidas a revisión física es del 4,3 por ciento.

ii) Impuestos y otras cargas

104. El Salvador no aplica derechos arancelarios ni otros impuestos a la exportación. El tipo del impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios (IVA) que se aplica a las exportaciones es del cero por ciento.¹⁰² Por consiguiente, los exportadores pueden solicitar un reembolso del IVA pagado por los insumos y servicios incorporados en la producción de la mercancía exportada.

⁹⁹ Información en línea del Centro de Trámites de Exportación. Consultado en: <http://www.centrex.gob.sv>.

¹⁰⁰ Información en línea del Centro de Trámites de Exportación. Consultado en: http://www.centrex.gob.sv/scx_html/requisitos_registro_exportador.html.

¹⁰¹ CENTREX (2009).

¹⁰² Artículo 75 de la Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

iii) Prohibiciones, restricciones y trámite de licencias

105. El Salvador prohíbe las exportaciones de gas licuado de petróleo envasado en cilindros portátiles y de envases de gas licuado de petróleo usados.¹⁰³ Esta medida se aplica en el marco de un programa de subvención al gas licuado de petróleo (capítulo IV 3)). Desde mediados de 2008, las exportaciones de gas natural requieren una licencia. La Dirección de Hidrocarburos y Minas del Ministerio de Economía otorga las licencias siempre y cuando "no se afecte el abastecimiento interno".¹⁰⁴

106. También están prohibidas las exportaciones de desperdicios y desechos de fundición de productos ferrosos y no ferrosos comprendidos en las partidas arancelarias SA 7204.1000, 7204.2900 y 7404. Esta medida, que responde al aumento de las exportaciones realizadas con material obtenido mediante actos ilícitos, no se aplica a los exportadores registrados ante la Dirección General de Aduanas que exporten productos provenientes "directamente de [sus] procesos industriales".¹⁰⁵

107. Las exportaciones de fertilizantes, pesticidas y otros insumos agropecuarios requieren una autorización de los Ministerios de Economía y de Agricultura y Ganadería. Ambos ministerios otorgan las autorizaciones siempre y cuando "se asegure el abastecimiento interno".¹⁰⁶

108. El Directorio del Consejo Salvadoreño de la Agroindustria Azucarera debe autorizar las exportaciones de azúcar de caña.¹⁰⁷ Las autorizaciones del Consejo están sujetas "a la obligación de los ingenios que se encuentran extrayendo azúcar en el país, de abastecer prioritariamente el Mercado Interno". También es necesario obtener un permiso emitido por el Consejo Salvadoreño del Café para exportar café.¹⁰⁸

109. En virtud de sus compromisos internacionales en materia de medio ambiente y salud pública, El Salvador aplica prohibiciones y restricciones a las exportaciones de algunas mercancías.

iv) Concesiones arancelarias y fiscales

110. En enero de 2002, El Salvador notificó a la OMC el programa aplicado en el marco de la Ley de reactivación de las exportaciones, de conformidad con el Artículo 25 del Acuerdo SMC.¹⁰⁹ Asimismo, solicitó una prórroga del período de transición previsto en el Artículo 27 del Acuerdo SMC para la eliminación de este programa.¹¹⁰ En diciembre de 2002, el Comité SMC concedió dicha prórroga hasta el 31 de diciembre de 2005.¹¹¹ Posteriormente, El Salvador realizó tres notificaciones

¹⁰³ Artículo 8-B de la Ley reguladora del depósito, transporte y distribución de productos de petróleo, Decreto Legislativo N° 169 de 23 de diciembre de 1970.

¹⁰⁴ Artículo 50 de la Ley de gas natural, Decreto Legislativo N° 630 de 20 de junio de 2008.

¹⁰⁵ Artículos 1 y 2 del Decreto Legislativo N° 456 de 17 de diciembre de 2007.

¹⁰⁶ Artículo 21 de la Ley sobre control de pesticidas, fertilizantes y productos para uso agropecuario, Decreto Legislativo N° 315 de 10 de mayo de 1973.

¹⁰⁷ Artículo 20 de la Ley de la producción, industrialización y comercialización de la agroindustria azucarera de El Salvador, Decreto Legislativo N° 490 de 17 de agosto de 2001.

¹⁰⁸ Artículo 21 del Decreto Legislativo N° 353 de 19 de octubre de 1989.

¹⁰⁹ Documento G/SCM/N/38/SLV-G/SCM/N/48/SLV-G/SCM/N/60/SLV-G/SCM/N/71/SLV de la OMC de 10 de enero de 2002.

¹¹⁰ Documento G/SCM/N/74/SLV/2 de la OMC de 7 de enero de 2002.

¹¹¹ Documento G/SCM/99 de la OMC de 18 de diciembre de 2002.

del programa en cuestión. Las notificaciones abarcan el período comprendido entre el 1° de julio de 2001 y el 31 de diciembre de 2004.¹¹²

111. La Ley de reactivación de las exportaciones no ha sufrido modificaciones desde el anterior Examen de El Salvador en 2003. La Ley establece la devolución a los exportadores del seis por ciento del valor f.o.b. de sus exportaciones hacia fuera de Centroamérica.¹¹³ Los exportadores de minerales no tienen derecho a la devolución, mientras que los de café y azúcar tienen derecho siempre y cuando el 30 por ciento o más del valor agregado de sus exportaciones sea de origen nacional. Los exportadores de café "orgánico" y "gourmet" no están sujetos a este requisito. Los exportadores de algodón tampoco tienen derecho a la devolución.

112. Entre 2000 y 2004, la media anual del monto devuelto por la aplicación de la Ley de reactivación de las exportaciones fue de 15,4 millones de dólares EE.UU.¹¹⁴ Las exportaciones que recibieron el incentivo previsto en la Ley representaron entre el 7,8 por ciento y el 9,3 por ciento de las exportaciones totales de El Salvador durante el mismo período.

113. En diciembre de 2001, El Salvador solicitó una prórroga del período de transición previsto en el Artículo 27 del Acuerdo SMC para la eliminación de las subvenciones a la exportación con respecto a los programas aplicados en el marco de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.¹¹⁵ De conformidad con el procedimiento acordado por el Comité SMC para la concesión de estas prórrogas, El Salvador notificó estos programas.¹¹⁶ El Comité concedió prórrogas anuales durante el período 2003-07 para la eliminación de las subvenciones a la exportación con respecto a estos programas.¹¹⁷

114. En septiembre de 2007, El Salvador solicitó una nueva prórroga que ampara a la Ley de zonas francas industriales y de comercialización, de conformidad con el procedimiento adoptado por el Consejo General.¹¹⁸ En virtud de este procedimiento, El Salvador se comprometió a eliminar las subvenciones a la exportación con respecto a los programas aplicados en el marco de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización a más tardar el 31 de diciembre de 2015 y a presentar un plan de acción para tal efecto en 2010. De conformidad con el procedimiento acordado por el Consejo General, El Salvador notificó estos programas a mediados de 2008.¹¹⁹ El Comité SMC concedió prórrogas anuales durante el período 2008-09 para la eliminación de las subvenciones a la exportación con respecto a estos programas.

¹¹² Documentos de la OMC G/SCM/N/99/SLV de 4 de agosto de 2003; G/SCM/N/114/SLV de 2 de julio de 2004; y G/SCM/N/128/SLV de 4 de julio de 2005.

¹¹³ Artículos 2 y 3 de la Ley de reactivación de las exportaciones, Decreto Legislativo N° 460 de 18 de abril de 1990.

¹¹⁴ Documento G/SCM/N/128/SLV de la OMC de 4 de julio de 2005.

¹¹⁵ Documento G/SCM/N/74/SLV/1 de la OMC de 3 de enero de 2002.

¹¹⁶ Documentos de la OMC G/SCM/N/38/SLV/Suppl.1-G/SCM/N/48/SLV/Suppl.1-G/SCM/N/60/SLV/Suppl.1-G/SCM/N/71/SLV/Suppl.1, G/SCM/N/114/SLV, G/SCM/N/123/SLV, G/SCM/N/146/SLV, G/SCM/N/155/SLV y G/SCM/N/177/SLV. El procedimiento para la concesión de las prórrogas previstas en el párrafo 4 del Artículo 27 a determinados países en desarrollo Miembros figura en el documento G/SCM/39 de la OMC de 20 de noviembre de 2001.

¹¹⁷ Documentos G/SCM/65 y G/SCM/65/Add.1-4 de la OMC.

¹¹⁸ Documento G/SCM/N/163/SLV de la OMC de 17 de septiembre de 2007. El Procedimiento para la continuación de las prórrogas del período de transición previsto en el párrafo 2 b) del Artículo 27 del Acuerdo SMC concedidas a determinados países en desarrollo Miembros con arreglo al párrafo 4 del Artículo 27 de dicho Acuerdo figura en el documento WT/L/691 de la OMC de 31 de julio de 2007.

¹¹⁹ Documento G/SCM/N/177/SLV de la OMC de 7 de julio de 2008.

115. Desde el anterior Examen de El Salvador, la Ley de zonas francas industriales y de comercialización ha sufrido cinco modificaciones.¹²⁰

116. La Ley de zonas francas industriales y de comercialización permite a las empresas ubicadas en las zonas francas o declaradas "depósitos para perfeccionamiento activo" importar equipos e insumos sin pagar aranceles ni los demás impuestos de importación.¹²¹ En virtud de la Ley, estas empresas también están exentas del pago del impuesto sobre la renta, el impuesto sobre transferencia de bienes raíces y los impuestos municipales sobre el activo. Los incentivos que establece la Ley se otorgan mientras operen las empresas, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos en la misma Ley. Estos incentivos no pueden acumularse con los incentivos que ofrece la Ley de reactivación de las exportaciones.

117. Algunas de las actividades que no gozan de los beneficios e incentivos fiscales previstos en la Ley de zonas francas industriales y de comercialización son: la exploración, explotación y procesamiento de gas natural, petróleo y sus derivados combustibles, aceite, grasas y lubricantes; la producción y comercialización de cemento y clinker; la comercialización de chatarra y desperdicios de metales; la explotación de minerales; y la pesca, excepto del atún destinado al procesamiento.¹²²

118. La Ley de zonas francas industriales y de comercialización no establece requisitos mínimos de exportación. Las ventas al mercado nacional están sujetas al pago de los derechos arancelarios y demás impuestos aplicados a las importaciones.¹²³ El valor en aduana es el valor c.i.f. de las mercancías, excepto cuando se trata de textiles y prendas de vestir, cuyos valores en aduana excluyen "el componente agregado nacional".¹²⁴ Asimismo, al menos la mitad del valor de los textiles y las prendas de vestir destinadas al mercado nacional debe ser de origen nacional.¹²⁵ Los ingresos derivados de las ventas al mercado nacional están sujetos al impuesto sobre la renta y los impuestos municipales.

119. También deben cumplir con requisitos de contenido nacional los productos agropecuarios comprendidos en los capítulos 1 a 24 del SA 2007 destinados al mercado nacional, y cuya elaboración se acoge a la Ley de zonas francas industriales y de comercialización. El valor de las ventas de estos productos en el mercado nacional (como proporción de las ventas totales de cada empresa) no puede exceder de la proporción del valor de contenido nacional en el valor de las ventas al mercado nacional.

120. Las empresas acogidas a la Ley de zonas francas industriales y de comercialización deben cumplir con la normativa nacional en materia de sanidad y medio ambiente y otorgar a sus trabajadores todos los beneficios establecidos en la legislación laboral.¹²⁶

121. Las notificaciones de El Salvador a la OMC no contienen datos sobre la cuantía de las subvenciones otorgadas en el marco de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización. Según las notificaciones, las exportaciones netas provenientes de las zonas francas y los depósitos de

¹²⁰ Decreto Legislativo N° 130 de 23 de enero de 2004; Decreto Legislativo N° 616 de 16 de marzo de 2005; Decreto Legislativo N° 858 de 9 de diciembre de 2005; Decreto Legislativo N° 943 de 24 de febrero de 2006; y Decreto Legislativo N° 483 de 20 de diciembre de 2007.

¹²¹ Artículos 17 y 19 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización, Decreto Legislativo N° 405 de 23 de septiembre de 1998.

¹²² Artículo 6 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

¹²³ Artículo 3 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

¹²⁴ Artículo 3 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

¹²⁵ Artículo 3 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

¹²⁶ Artículo 29 de la Ley de zonas francas industriales y de comercialización.

perfeccionamiento activo totalizaron 564 millones de dólares EE.UU. en 2007, frente a 456 millones de dólares EE.UU. en 2000 (véase también el capítulo IV 2)).

122. La Asamblea Legislativa aprobó la Ley de servicios internacionales en octubre de 2007.¹²⁷ La Ley ofrece incentivos fiscales a las empresas exportadoras de servicios establecidas en "parques" y centros de servicios. Las actividades que dan derecho a estos incentivos abarcan los servicios de distribución internacional; operación internacional de logística; centro internacional de llamadas; diseño y desarrollo de software, sistemas y aplicaciones informáticas; investigación y desarrollo; reparación y mantenimiento de aeronaves y embarcaciones marítimas; apoyo a los procesos de administración; y servicios médicos.¹²⁸ Las empresas de servicios de reparación y mantenimiento de embarcaciones marítimas y de aeronaves y los centros de llamada no necesitan estar ubicados en un parque de servicios para recibir los incentivos, sino que pueden operar en "centros de servicios", es decir, áreas delimitadas que cuentan con una sola empresa.¹²⁹

123. Los incentivos previstos en la Ley consisten en la exención de: los derechos arancelarios y demás impuestos aplicados a las importaciones de mercancía necesaria para suministrar el servicio en cuestión; el impuesto sobre la renta; y los impuestos municipales sobre el activo. Los incentivos que establece la Ley se otorgan mientras operen las empresas, siempre y cuando cumplan los requisitos establecidos en la misma Ley. Las importaciones de alimentos y bebidas, tabaco, artículos de lujo, vehículos automóviles y algunas otras mercancías están sujetas al pago de los derechos arancelarios y demás impuestos correspondientes.

124. La Ley de servicios internacionales permite a las empresas establecidas en parques o centros de servicios suministrar servicios al mercado nacional.¹³⁰ Las excepciones son las empresas que ofrecen servicios médicos y de reparación y mantenimiento de embarcaciones marítimas y aeronaves. Las ventas de servicios al mercado nacional están sujetas al impuesto sobre la renta, el IVA y los impuestos municipales correspondientes.

125. Las empresas de apoyo a los procesos de administración deben realizar una inversión de por lo menos 150.000 dólares EE.UU. durante su primer año de operación para recibir los incentivos previstos en la Ley de servicios internacionales.¹³¹ Asimismo, deben contar con al menos diez plazas de trabajo permanentes y haber suscrito un contrato de por lo menos un año con su cliente. Los proveedores de servicios médicos también deben cumplir con requisitos mínimos de inversión. El monto mínimo aplicado a las empresas de servicios médicos que ofrecen intervenciones quirúrgicas es de 10 millones de dólares EE.UU., frente a 3 millones de dólares EE.UU. cuando la empresa no ofrece este tipo de intervenciones.

126. La autorización de los incentivos fiscales previstos en la Ley de servicios internacionales recae en el Ministerio de Economía. Hasta agosto de 2009, El Salvador no había autorizado ningún parque de servicios en el marco de la Ley de servicios internacionales. Sin embargo, existen 25 empresas acogidas a la Ley: 13 de ellas están ubicadas en zonas francas y realizan actividades de logística internacional principalmente y las 12 restantes operan mayoritariamente como centro internacional de llamadas.

¹²⁷ Decreto Legislativo N° 431 de 25 de octubre de 2007.

¹²⁸ Artículo 5 de la Ley de servicios internacionales.

¹²⁹ Artículo 24 de la Ley de servicios internacionales.

¹³⁰ Artículo 8.

¹³¹ Artículo 23 de la Ley de servicios internacionales.

Could El Salvador elaborate on the main objective pursued by the revision of these guidelines?

R/ La revisión de las pautas para el reconocimiento de las acreditaciones de organismos de certificación emitidas por entidades extranjeras tienen por objetivo garantizar que se está realizando el mecanismo de evaluación de la conformidad.

Could El Salvador indicate whether there is an established timeframe for the recognition of accreditation of certification bodies issued by foreign institutions?

R/ En algunos casos, se están reconociendo las certificaciones de entidades emitidas por organismos debidamente acreditados. Actualmente se está revisando la política transfronterera.

(ix) Sanitary and phytosanitary measures

Párrafo 89. El Salvador no ha realizado ninguna notificación de la determinación del reconocimiento de la equivalencia de las medidas sanitarias y fitosanitarias desde su último Examen. El Salvador reconoce los registros sanitarios emitidos por Guatemala, Honduras y Nicaragua para los alimentos y bebidas. También reconoce los registros emitidos por las autoridades competentes de los demás miembros del MCCA para los fertilizantes, pesticidas y varios otros insumos agropecuarios.⁸¹

Párrafo 90. El Salvador no permite las importaciones de plantas, animales o productos derivados a menos que la DGSVA haya aprobado mediante un decreto ejecutivo los "sistemas de inspección, servicios veterinarios, inocuidad alimentaria y vigilancia fitosanitaria de plagas y enfermedades cuarentenarias" de los lugares de origen.⁸² En el marco del presente Examen, las autoridades indicaron que al realizar evaluaciones sanitarias, la DGSVA usa los criterios y procedimientos de la Organización Mundial de Sanidad Animal-OIE, el Codex Alimentarius y la Convención Internacional de Protección Fitosanitaria. Las únicas entidades facultadas para solicitar la realización de una evaluación sanitaria o fitosanitaria son las autoridades nacionales competentes del país interesado en exportar a El Salvador.

Could El Salvador describe in detail the authorization process of the importation of meat products and milk products?

R/El proceso de autorización para la importación de carne y productos lácteos, se encuentran en la Ley de Sanidad Vegetal y Animal y en los Reglamentos pertinentes. Mayor información se puede encontrar en el sitio web: www.mag.gob.sv.

Measures Affecting exports

(iv) Tariff and tariff concessions

Párrafo 111. La Ley de reactivación de las exportaciones no ha sufrido modificaciones desde el anterior Examen de El Salvador en 2003. La Ley establece la devolución a los exportadores del seis por ciento del valor f.o.b. de sus exportaciones hacia fuera de Centroamérica.⁸³ Los exportadores de minerales no tienen derecho a la devolución, mientras que los de café y azúcar tienen derecho siempre y cuando el 30 por ciento o más del valor agregado de sus exportaciones sea de origen nacional. Los exportadores de café "orgánico" y "gourmet" no están sujetos a este requisito. Los exportadores de algodón tampoco tienen derecho a la devolución.

⁸¹ Artículo 21-Bis de la Ley sobre control de pesticidas, fertilizantes y productos para uso agropecuario, Decreto Legislativo N° 315 de 10 de mayo de 1973.

⁸² Artículos 2 y 13 de la Ley de sanidad vegetal y animal, Decreto Legislativo N° 524, de 18 de diciembre de 1995.

⁸³ Artículos 2 y 3 de la Ley de reactivación de las exportaciones, Decreto Legislativo N° 460, de 18 de abril de 1990.