



¿Conflicto entre normas internacionales y norma nacional?

Tratados de Libre Comercio, requisitos para acceder a los beneficios arancelarios y la norma sobre bancarización para pagos al exterior

Conflict Between International and National Regulations?

Free Trade Agreements, Requirements for Accessing Tariff Benefits, and Regulations on Bank Transactions for International Payments

Cesar Alfonso Alva Falcón^{**}
*Estudio Muñiz, Olaya, Meléndez,
Castro, Ono & Herrera Abogados*

Karla Lourdes Sánchez Enciso^{***}
Universidad de San Martín de Porres

Resumen:

El artículo analiza cómo en el Perú, a opinión de los autores, el acceso a los beneficios arancelarios negociados en los tratados de libre comercio (TLC) es mucho más complejo de lo que disponen los textos de los acuerdos. Se parte de conceptos clásicos como lo que significa "producto negociado" en los acuerdos, las reglas de "origen", la "expedición directa" y la "manifestación de la voluntad" del importador al solicitar el trato preferencial. Asimismo, se trata de explicar en sencillo conceptos como: (i) aranceles *ad valorem*, (ii) aranceles específicos, (iii) aranceles mixtos, (iv) reducción total y parcial de estos; (v) certificados de origen y (vi) listas de desgravación por producto y sector. A través de ejemplos aplicables a la agroexportación, minería y agroindustria se muestra cómo un arancel que inicialmente

* Socio senior del área de comercio exterior y aduanas del estudio Muñiz. Abogado, máster presencial en comercio internacional por la Universidad de Alicante (UA), candidato a doctor en derecho por la PUCP. Profesor universitario de pre y posgrado en facultades de Derecho, Economía y Negocios Internacionales; expositor en gremios y asociaciones. Contacto: <https://www.linkedin.com/in/césar-alfonso-alva-falcón-62086115b/>

** Para Sofía Luisa, con el amor más puro que le tengo.

*** Bachiller en Derecho por la Universidad de San Martín de Porres (USMP) con Especialidad en Derecho Empresarial. Secgrista en la Corte Superior de Justicia de Lima Este – Poder Judicial. Directora del área de investigación del Centro de Estudios de Derecho Internacional Público (CEDIP) de la USMP. Asistente y colaboradora de cátedra de pregrado de la facultad de Derecho de la USMP. Contacto: <https://www.linkedin.com/in/karla-s-08b106389>

puede estar en 5 %, 10 % o 12 % puede reducirse parcial o totalmente y cómo esa diferencia incide en precios, competitividad y decisiones de inversión.

Sobre esa base, el presente trabajo se concentra, en primer lugar, en desarrollar y explicar los requisitos operativos para acogerse a los beneficios arancelarios. Entre ellos se encuentran la identificación si el producto está negociado, si cumple con las reglas de origen negociadas, si se acredita la expedición directa con documentación de transporte y tránsito, si se solicita oportunamente el trato preferencial mediante el código correspondiente, así como si se conserva la prueba de origen y demás documentos durante el plazo exigido. A partir de normativas, guías oficiales y precedentes del Tribunal Fiscal, se evidencian las principales causas por las que las empresas han perdido beneficios arancelarios, tales como errores de clasificación arancelaria, certificados de origen inválidos o fuera de plazo, fallas en probar la expedición directa y solicitudes extemporáneas de trato preferencial.

Por otro lado, consideramos que el aporte central del artículo es poner en relieve lo que hemos denominado un “requisito extra”: la necesidad de evidenciar la cancelación de la operación de compra al proveedor extranjero mediante medios de pago bancarizados. Aunque este requisito no aparece en los TLC, la Ley de Medios de Pago y la jurisprudencia tributaria condicionan la deducción de costos y el acceso a devoluciones y restituciones (como *drawback* y devolución del IGV) a que los pagos se canalicen por el sistema financiero y sean plenamente trazables. Con casos reales se demostrará que la falta de bancarización ha llevado a la pérdida de beneficios económicos vinculados a operaciones que sí cumplían con los requisitos clásicos, como es la negociación, origen, expedición directa y, de ser el caso, la declaración del acogimiento.

Sobre lo anterior es que se plantean tres posiciones: (i) la que entiende que no hay conflicto entre los acuerdos internacionales y norma nacional, porque considera que los TLC regulan aranceles y la Ley de Medios de Pago regula solo disposiciones de formalización de la economía; (ii) la que sostiene que sí existe confrontación normativa, porque la exigencia de bancarización opera en la práctica como un filtro adicional no previsto en los tratados y afecta directamente a los importadores; y (iii) una tercera, que reconoce la existencia de este requisito extra y propone que sea incorporado y delimitado de forma expresa en la normativa de comercio exterior y en los instrumentos de implementación de los TLC, para evitar resultados dispares y reducir el margen de incertidumbre interpretativa. El artículo busca, así, ofrecer al lector un mapa claro de cómo interactúan derecho de integración, derecho aduanero y derecho tributario en el aprovechamiento de los beneficios arancelarios, e invita a repensar si el diseño actual logra que las ventajas de los TLC lleguen realmente a quienes se supone deben beneficiarse de ellos.

Abstract:

This article analyzes how, in Peru, according to the authors, access to the tariff benefits negotiated in free trade agreements (FTAs) is much more complex than the texts of the agreements suggest. It begins with classic concepts such as the meaning of “negotiated product” in the agreements, rules of “origin,” “direct shipment,” and the importer’s “expression of intent” when requesting preferential treatment. It also attempts to explain in simple terms concepts such as: (i) ad valorem tariffs, (ii) specific tariffs, (iii) mixed tariffs, (iv) total and partial reduction of these tariffs; (v) certificates of origin, and (vi) tariff reduction schedules by product and sector. Through examples applicable to agricultural exports, mining, and agro-industry, it shows how a tariff that may initially be 5%, 10%, or 12% can be partially or totally reduced and how this difference affects prices, competitiveness, and investment decisions.

Based on this, this paper focuses on developing and explaining, firstly, the operational requirements for accessing tariff benefits, such as identifying whether the product is subject to a trade agreement, whether it complies with the negotiated rules of origin, whether direct shipment is documented with transport and transit records, whether preferential treatment is requested in a timely manner using the corresponding code, and whether proof of origin and other documents are retained for the required period. Using regulations, official guidelines, and precedents from the Tax Court, the main reasons why companies have lost tariff benefits will be highlighted, such as tariff classification errors, invalid or expired certificates of origin, failure to prove direct shipment, and untimely requests for preferential treatment.

Furthermore, we believe the article’s central contribution is to emphasize what we have termed an “extra requirement”: the need to demonstrate payment of the purchase from the foreign supplier through bank transfers. Although this requirement does not appear in the Free Trade Agreements (FTAs), the Law on Means of Payment and tax jurisprudence condition the deduction of costs and access to refunds and reimbursements (such as drawback and VAT refunds) on payments being channeled through the financial system and being fully traceable. Real-world cases will demonstrate that the lack of access to banking

services has led to the loss of economic benefits linked to transactions that did meet the classic requirements, such as negotiation, origin, direct shipment, and, where applicable, the declaration of compliance.

Three positions are presented regarding the above: (i) the position that there is no conflict between international agreements and national law, because it considers that FTAs regulate tariffs and the Law on Means of Payment only regulates provisions for formalizing the economy; (ii) the position that there is indeed a regulatory conflict, because the requirement for access to banking services operates in practice as an additional filter not foreseen in the treaties and directly affects importers; (iii) A third perspective acknowledges the existence of this additional requirement and proposes that it be expressly incorporated and defined in foreign trade regulations and in the instruments implementing free trade agreements (FTAs), to avoid disparate results and reduce the margin of interpretive uncertainty. The article thus seeks to offer the reader a clear map of how integration law, customs law, and tax law interact in the utilization of tariff benefits, and invites a reconsideration of whether the current design ensures that the advantages of FTAs truly reach those who are supposed to benefit from them.

Palabras clave:

Acuerdos de Libre Comercio – ventajas arancelarias – normas de origen – medios de pago bancarios – envío directo

Keywords:

Free trade agreements – tariff benefits – rules of origin – banked means of payment – direct shipment.

1. Introducción

Los tratados de libre comercio (en adelante, indistintamente, TLC) han transformado el mapa del comercio exterior peruano: hoy la mayor parte de nuestras exportaciones e importaciones se realizan bajo algún esquema preferencial. Sin embargo, entre lo que prometen los TLC en el papel y lo que las empresas efectivamente aprovechan en la práctica, existe una brecha importante. Muchos operadores cumplen con comprar sus productos terminados e insumos para un mercado como el Perú para acceder a un arancel cero, pero pierden beneficios o enfrentan contingencias porque no logran satisfacer todos los requisitos —explícitos e implícitos— que el sistema exige para acceder y mantenerse en esos regímenes preferenciales. En ese espacio de tensión entre la norma internacional, la regulación interna y la realidad empresarial se ubica la problemática central de este artículo.

El punto de partida es el núcleo de los beneficios arancelarios: negociación del producto en el TLC, cumplimiento de las reglas de origen, expedición directa y manifestación de la voluntad del importador al solicitar el trato preferencial (Comunidad Andina, 2016; SUNAT, 2017). A ello se suman elementos técnicos como las clases de aranceles (*ad valorem*, específicos y mixtos) y los programas de desgravación total o parcial que cada tratado establece para sectores concretos, desde las frutas frescas hacia Estados Unidos hasta los concentrados mineros enviados a China o las conservas agroindustriales que ingresan a la Unión Europea (BCRP, 2006; Acuerdos Comerciales del

Perú, 2010). Estos componentes permiten explicar, con ejemplos reales, cómo un arancel que era del 5 % o 12 % se convierte en cero y cómo esa diferencia incide en los precios, la competitividad y las decisiones de inversión.

No obstante, el análisis no puede quedarse en la técnica arancelaria, pues la práctica peruana revela que el acceso a los beneficios está atravesado por requisitos adicionales: desde el certificado de origen y la acreditación detallada de la expedición directa, hasta la conservación de documentos y, de manera cada vez más visible, el uso de medios de pago bancarizados y la prueba del pago al proveedor extranjero.

Aparece así la figura del “requisito extra”: la exigencia de evidenciar el pago mediante instrumentos financieros autorizados, que no nace de los TLC sino de la Ley N.º 28194 y en la jurisprudencia tributaria y aduanera. Sin embargo, en la práctica, condiciona el acceso a devoluciones y restituciones vinculadas a operaciones amparadas en tratados (Congreso de la República del Perú, 2004; APAM, 2023). En palabras nuestras, se trata de un estándar reforzado de fehaciencia, que puede inclinar la balanza a favor o en contra del contribuyente.

Este artículo propone mirar de frente ese cruce de planos. Primero, se definen, con lenguaje claro, conceptos clave como aranceles aduaneros, clases de aranceles, reducción total y parcial, beneficios arancelarios, expedición directa, certificado de origen, Ley de Medios de Pago y manifestación de la voluntad, con el apoyo de normativa,

jurisprudencia y doctrina nacional e internacional. Luego, se describen paso a paso los requisitos para acceder a los beneficios arancelarios en un TLC, con ejemplos concretos de sectores y productos que hoy los utilizan —o los pierden— en acuerdos emblemáticos del Perú (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012). A continuación, se examina con detalle el requisito extra de evidenciar el pago al proveedor extranjero, mostrando cómo incide en regímenes como el *drawback* y las devoluciones de tributos, y cómo la falta de bancarización —o la falta de orden en los pagos— ha llevado a la revocatoria o rechazo de beneficios (Tribunal Fiscal, 2018; SUNAT, 2018).

Finalmente, el trabajo plantea la cuestión de fondo: ¿estamos ante un sistema coherente, donde los TLC y la Ley de Medios de Pago conviven sin fricciones, o ante un escenario en el que la exigencia probatoria interna termina desnaturalizando parte de los beneficios prometidos por los tratados? Frente a ello, se presentan tres posiciones: una que niega el conflicto, otra que afirma el conflicto y una tercera que reconoce la existencia del requisito extra y propone que sea regulado de forma explícita y armónica con los compromisos internacionales del país. El lector encontrará, así, no solo una sistematización de conceptos y normas, sino también un mapa crítico de los puntos donde el diseño del sistema, en la práctica, establece si los beneficios arancelarios de los TLC se quedan en la letra del tratado o si llegan efectivamente a afectar y/o beneficiar al bolsillo de las empresas.

2. Definición de términos

Hemos seleccionado los siguientes términos por su importancia conceptual y práctica en la comprensión de los mecanismos mediante los cuales los operadores de comercio exterior pueden acceder a los beneficios establecidos en los Tratados de Libre Comercio (TLC). Dichos conceptos se fundamentan en criterios técnicos y normativos relacionados con los acuerdos comerciales, elaborados y difundidos por instituciones como el Ministerio de Economía y Finanzas y la SUNAT, así como en aportes de la doctrina especializada en derecho aduanero y comercio internacional (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2017).

2.1. Sobre los aranceles

Los aranceles son tributos que gravan la importación y, en algunos ordenamientos, también la exportación de mercancías cuando atraviesan la frontera aduanera de un Estado, incrementando el costo final de los bienes importados (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; SUNAT, 2016). En términos de política económica, funcionan tanto como fuente de recaudación fiscal como instrumento para modular el grado de protección

de la producción nacional frente a la competencia externa (MEF, 2017; SUNAT, 2016). En el marco de los TLC, los aranceles se convierten en un elemento central de negociación, pues su reducción o eliminación permite facilitar el acceso recíproco a los mercados de los países firmantes (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010; Descartes Systems Group, 2024).

Los aranceles aduaneros constituyen una categoría específica de estos tributos, aplicable en el momento de la importación o exportación de mercancías y calculada, por lo general, sobre la base del valor en aduana de los bienes, como el valor CIF en las importaciones (SUNAT, 2016; MEF, 2017). Su cuantía se determina a partir de un arancel de aduanas que clasifica las mercancías por códigos y asigna a cada partida un nivel de gravamen determinado (SUNAT, 2016). En consecuencia, cuando en los TLC se habla de desgravación arancelaria, se alude precisamente a la reducción progresiva o eliminación de estos aranceles aduaneros para mercancías originarias, de conformidad con los cronogramas acordados entre las partes (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; Intelcom, 2021).

El beneficio arancelario es la ventaja económica que obtiene el importador cuando, al amparo de un TLC u otro esquema preferencial, aplica un arancel reducido o nulo a mercancías que cumplen con los requisitos de origen y las demás condiciones previstas en los acuerdos comerciales (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; TCA Soluciones, 2022). Este beneficio se manifiesta en una reducción directa del costo de importación y está condicionado a aspectos como la correcta acreditación del origen, la observancia del requisito de expedición directa y la adecuada declaración del trato preferencial ante la autoridad aduanera (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010; MEF, 2017). En consecuencia, el grado de aprovechamiento del beneficio arancelario refleja el nivel de conocimiento y preparación de los operadores para utilizar las preferencias negociadas en los TLC (MEF, 2017; Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI], 2017).

Las clases de aranceles se refieren a las distintas formas de estructurar este tributo, en función del método de cálculo y los objetivos de la política comercial (SUNAT, 2016; MEF, 2017). Entre las modalidades más frecuentes se encuentran el **arancel ad valorem**, expresado como porcentaje del valor de la mercancía; el **arancel específico**, fijado como suma de dinero por unidad física; y los **aranceles mixtos**, que combinan ambos criterios (SUNAT, 2016). La elección de una u otra clase incide en la transparencia del sistema, en la reacción del tributo frente a variaciones de los precios internacionales y en el nivel efectivo de protección antes y después de la entrada en vigor de un TLC (SUNAT, 2016; MEF, 2016).

2.2. Reducción parcial o total de aranceles

La reducción parcial describe la disminución gradual o limitada de los aranceles aplicables a ciertas mercancías, de manera que el gravamen no se elimina completamente, sino que se reduce a un nivel aún positivo, aunque inferior al arancel general (SUNAT, 2016; MEF, 2016). En los programas de desgravación de los TLC, los productos catalogados como sensibles suelen ubicarse en canastas con reducciones escalonadas en periodos plurianuales, lo que permite a los sectores nacionales adaptarse progresivamente a la competencia externa (MEF, 2016; ALADI, 2017). Esta técnica busca conciliar la apertura comercial con una protección temporal razonable para determinadas ramas de producción (ALADI, 2017).

Finalmente, la reducción total hace referencia a la eliminación completa de los aranceles aduaneros sobre mercancías originarias, llevando la tasa aplicable a un nivel de arancel cero dentro del marco del TLC (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; Organización de los Estados Americanos [OEA], s. f.). Esta categoría suele reservarse a productos prioritarios para la liberalización, sea por su importancia en el intercambio bilateral o por la complementariedad entre las estructuras productivas de las partes (MEF, 2024; Descartes Systems Group, 2024). La reducción total potencia el aprovechamiento de las preferencias, al disminuir de forma inmediata el costo de importación y favorecer la integración de cadenas de valor entre los países socios (ALADI, 2017).

2.3. La expedición directa

La expedición directa es un requisito característico de los regímenes preferenciales derivados de los TLC, que exige que las mercancías se transporten desde el territorio de una parte hasta el de la otra sin desvíos o manipulaciones sustanciales en países no parte, salvo operaciones de tránsito o depósito permitidas (Intelcom, 2021; MEF, 2017). Su finalidad es garantizar que las mercancías que se acogen al trato preferencial sean efectivamente originarias de las partes y que no hayan sido sustituidas o transformadas de manera significativa en terceros países (Intelcom, 2021). La acreditación de la expedición directa recae, por lo general, en la documentación de transporte, constancias de tránsito y certificaciones aduaneras emitidas por las autoridades competentes (MEF, 2017; ALADI, 2017).

2.4. Negociación

El intercambio de beneficios arancelarios alude a la lógica de reciprocidad que informa la negociación de los TLC, en virtud de la cual los países se conceden mutuamente reducciones o eliminaciones de aranceles sobre determinadas mercancías

originarias (MEF, 2024; Acuerdos Comerciales del Perú, 2010). Estas concesiones no operan de forma aislada, sino como parte de un paquete de compromisos cruzados que buscan equilibrar las oportunidades de acceso a mercado de los sectores productivos de cada parte (ALADI, 2017; Descartes Systems Group, 2024). Dicho intercambio se concreta en listas de desgravación y canastas de productos que precisan qué mercancías serán objeto de trato preferencial, así como la magnitud y los plazos de la reducción arancelaria (MEF, 2017; Intelcom, 2021).

2.5. Manifestación de la voluntad

La manifestación de la voluntad se entiende, en el plano jurídico, como la exteriorización consciente de la intención de producir efectos jurídicos, asumiendo derechos y obligaciones (Wikipedia, s. f.; Acuerdos Comerciales del Perú, 2010). En el marco del despacho aduanero y de los TLC, esta manifestación se concreta cuando el operador solicita expresamente el trato arancelario preferencial, declara el origen preferencial de las mercancías o acepta las condiciones del acuerdo en sus declaraciones aduaneras (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; MEF, 2017). La forma y oportunidad en que se realiza dicha manifestación —por ejemplo, al consignar códigos de trato preferencial o adjuntar certificados de origen— resultan decisivos para que la administración aduanera reconozca la aplicación del beneficio arancelario (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; SUNAT, 2016).

2.6. Medios de pago

En el contexto peruano, la Ley de Medios de Pago (Ley N.º 28194 y sus modificatorias) establece la obligación de utilizar instrumentos bancarizados para operaciones que superan determinados montos, con el fin de asegurar la trazabilidad de las transacciones y combatir la evasión tributaria (Congreso de la República del Perú, 2004; Garrigues, 2023). La norma promueve la bancarización y condiciona la plena validez tributaria de ciertos pagos al uso de los medios de pago autorizados (Garrigues, 2023; SUNAT, s. f.). En las operaciones de comercio exterior, incluidas las importaciones amparadas en TLC, la observancia de esta legislación resulta relevante para evitar contingencias respecto del reconocimiento de costos, gastos y posibles cuestionamientos sobre el aprovechamiento de beneficios arancelarios (Garrigues, 2023).

3. Análisis del intercambio de los beneficios arancelarios

El adecuado aprovechamiento de los beneficios arancelarios previstos en TLC exige comprender, de manera integrada, los requisitos sustantivos y formales que condicionan el acceso al trato preferencial, así como los plazos, documentos

y condiciones financieras que debe cumplir el operador de comercio exterior. Esta comprensión resulta imprescindible para dimensionar la problemática que se abordará posteriormente, en particular, en lo relativo a la pérdida de beneficios por incumplimiento de requisitos como la solicitud oportuna del trato preferencial, la prueba del origen, la expedición directa y la bancarización de los pagos. En el contexto peruano, esta problemática ha sido desarrollada por la administración aduanera, el Tribunal Fiscal y diversas instancias de integración regional, que han perfilado un marco normativo complejo, pero fundamental para la operatividad de los TLC (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; Comunidad Andina, 2016; Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2017).

Así, en la actualidad, los requisitos para acogerse a un beneficio arancelario se articulan en torno a cinco elementos concurrentes:

- i) Que el producto esté negociado en el TLC y figure en la lista de desgravación,
- ii) Que la mercancía califique como originaria según las reglas de origen aplicables,
- iii) Que se cumpla con el requisito de expedición directa;
- iv) Que el importador manifieste su voluntad de acogerse a un TLC; y
- v) Que evidencie el pago de las mercancías al proveedor extranjero utilizando medios de pago bancarizados

3.1. Sobre la negociación

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), a través de sus procedimientos específicos de importación definitiva, ha precisado que, para la invocación de muchos TLC, el trato preferencial debe solicitarse al momento del despacho, mediante la consignación del código de Trato Preferencial Internacional (TPI) en la declaración y la presentación de la prueba de origen, sin perjuicio de la posibilidad de tramitar devoluciones posteriores cuando, pese a ser originaria, la mercancía fue nacionalizada sin acogerse al beneficio (SUNAT, 1999, 2024). Asimismo, varios TLC suscritos por el Perú contemplan, incluso, la posibilidad de que el importador solicite el trato preferencial de manera retroactiva dentro de un plazo de hasta un año desde la fecha de importación, siempre que se presenten el certificado o la declaración de origen y se demuestre que la mercancía cumplía con los requisitos desde el momento de su ingreso (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012; Comunidad Andina, 2016).

La lógica de que *depende del producto* está en el centro de la estructura de los TLC. No basta con que exista un acuerdo, sino que es necesario que el producto concreto se encuentre incluido en las listas de desgravación anexas al tratado. Estas listas, elaboradas en función de la nomenclatura del Sistema Armonizado, asignan a cada partida o subpartida un trato específico, que puede consistir en desgravación inmediata (arancel cero desde la entrada en vigor), una desgravación gradual (reducciones anuales hasta llegar a cero) o el mantenimiento de un arancel residual cuando el producto ha sido considerado sensible (MEF, 2017; Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI], 2017). Así, dos mercancías importadas por el mismo operador pueden tener tratamientos arancelarios radicalmente distintos: por ejemplo, un componente industrial con desgravación inmediata y un producto agropecuario sometido a un calendario largo de reducción, lo que obliga al importador a revisar, operación por operación, si la partida arancelaria de la mercancía se encuentra negociada y en qué canasta de desgravación ha sido ubicada dentro del TLC aplicable (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008; MEF, 2024).

3.2. Sobre el origen

El certificado de origen, por su parte, constituye la prueba documental central del carácter originario de la mercancía y se emite conforme a las reglas de cada acuerdo. En el Perú, el sistema de certificación por entidades, operado a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), exige que el exportador cuente con usuario VUCE, Clave SOL, facturas comerciales digitalizadas, declaraciones juradas de origen y demás antecedentes que permitan a la entidad certificadora verificar el cumplimiento de las reglas de origen antes de emitir el certificado (Gobierno del Perú, 2025a; 2025b). La autoridad peruana ha establecido un plazo máximo de cinco días hábiles para la emisión del certificado una vez presentada la solicitud completa, y los TLC suelen fijar una vigencia de hasta un año para su utilización a efectos de solicitar el trato preferencial en el país de importación, sin perjuicio de que algunos acuerdos amplíen ese plazo para efectos probatorios (Gobierno del Perú, 2025a; Acuerdos Comerciales del Perú, 2012). La correcta gestión de estos plazos es determinante: la presentación de un certificado vencido o emitido fuera de las condiciones del tratado ha sido motivo recurrente de controversia en la práctica aduanera.

3.3. Sobre la expedición directa

Un elemento clave es la expedición directa, concebida como un requisito destinado a asegurar que la mercancía originaria de una de las partes llegue al territorio de la otra sin haber sido objeto de transformaciones sustanciales en países no

parte. La doctrina especializada y la jurisprudencia administrativa resaltan que, aunque se admiten operaciones de tránsito, depósito o conservación en terceros países, estas no deben alterar la naturaleza ni el estado de la mercancía y deben estar debidamente sustentadas con documentación de transporte y registros de las autoridades aduaneras intervinientes (Ruiz, 2023; MEF, 2017). El Tribunal Fiscal peruano ha consolidado esta visión al señalar que la expedición directa es un requisito concurrente con la negociación del producto y el origen, de modo que el incumplimiento de cualquiera de estos tres elementos puede justificar la denegatoria del trato preferencial, aun cuando el origen esté acreditado (Tribunal Fiscal, 2019). Este enfoque refuerza la idea de que el operador debe planificar sus rutas logísticas y conservar cuidadosamente la documentación relativa a transbordos y depósitos para no poner en riesgo el beneficio arancelario.

3.4. Sobre la manifestación de la voluntad

Como ha sido mencionado con anterioridad, la manifestación de la voluntad no es otra cosa que la exteriorización consciente de la intención de un importador de acogerse a un acuerdo internacional que el Perú haya suscrito, lo que se traduce en la solicitud expresa del trato arancelario preferencial.

3.5. Sobre la acreditación del pago al proveedor

La Ley de Medios de Pago y la jurisprudencia tributaria han dotado de gran relevancia a la bancarización de los pagos al exterior como condición para acceder a devoluciones o restituciones de derechos arancelarios y, en general, para el reconocimiento tributario de las operaciones de comercio exterior. La Ley N.º 28194 exige que las operaciones que superen determinados montos se canalicen a través de medios de pago bancarizados, como transferencias o depósitos en cuenta, con el objetivo de asegurar la trazabilidad de los flujos financieros y combatir la evasión (Congreso de la República del Perú, 2004; SUNAT, 2025).

La experiencia recogida en resoluciones del Tribunal Fiscal revela, al menos, tres tipos de casos paradigmáticos: (i) empresas que mantienen el beneficio de *drawback* o devolución de tributos porque acreditan una correspondencia clara entre las transferencias bancarias al proveedor extranjero, las facturas comerciales y las declaraciones aduaneras; (ii) empresas a las que se les revoca el beneficio porque utilizaron pagos fraccionados, cuentas de terceros o instrumentos no bancarizados que impiden vincular inequívocamente el pago con la importación o exportación declarada; y (iii) empresas que ven rechazadas sus solicitudes de devolución debido a discrepancias entre los montos pagados según los bancos y los montos

consignados en los documentos de comercio exterior, aun cuando se había acreditado origen y expedición directa (Tempora, 2024; Tribunal Fiscal, 2024).

En estos supuestos, la administración y los órganos resolutivos han sostenido que la bancarización no es un requisito meramente formal, sino un elemento constitutivo del esquema probatorio que articula las políticas de apertura de los TLC con la política interna de control tributario y formalización (Garrigues, 2023; MEF, 2017). Sin embargo, en la práctica no solo se solicita la bancarización, sino que en el Perú se espera que se evidencie el pago al proveedor extranjero. En consecuencia, por lo que se estaría tratando de un requisito implícito que impone el país, siendo esta la cuestión de análisis que permite la existencia del presente artículo.

3.6. Intercambio de beneficios arancelarios

El intercambio de beneficios arancelarios es el eje a través del cual los TLC dejan de ser normas abstractas para convertirse en reducciones concretas de costos para las empresas. En términos económicos, implica que cada Estado otorga a sus socios acceso preferencial a su mercado — mediante rebajas o eliminación de aranceles — a cambio de recibir concesiones equivalentes para sus propios productos, buscando un equilibrio entre sectores que se benefician con la apertura y sectores que requieren protección gradual (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2017; Acuerdos Comerciales del Perú, 2008). Este juego de concesiones recíprocas no es simétrico en todos los productos: el Perú negocia con mayor agresividad las preferencias para sus exportaciones de interés ofensivo —por ejemplo, agroindustria o minería no tradicional— y ofrece aperturas más cautelosas en bienes considerados sensibles en su mercado interno (MEF, 2024). En consecuencia, hablar de intercambio de beneficios arancelarios supone analizar no solo la desgravación numérica de aranceles, sino también la estrategia política y productiva que define qué sectores se exponen más rápidamente a la competencia externa y cuáles se protegen mediante cronogramas más largos o exclusiones específicas (SUNAT, 2024; Tribunal Fiscal, 2019).

Desde la perspectiva jurídica peruana, el intercambio de beneficios arancelarios se proyecta en tres niveles: el texto del TLC, la normativa interna de implementación y la jurisprudencia administrativa y comunitaria que interpreta sus disposiciones. En el plano convencional, los anexos de desgravación establecen, para cada partida arancelaria, el tratamiento que recibirá en el mercado del socio, condicionando así las oportunidades exportadoras del país (Acuerdos Comerciales del Perú, 2008). A nivel interno, la SUNAT y el MEF desarrollan

procedimientos y criterios operativos para que las empresas puedan solicitar y sostener el trato preferencial, mientras que el Tribunal Fiscal resuelve controversias sobre la correcta aplicación de las preferencias, consolidando principios como la concurrencia de requisitos —negociación del producto, origen y expedición directa— y la buena fe del operador (MEF, 2017; Tribunal Fiscal, 2019). A su vez, en el ámbito andino, el Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina ha subrayado que las reglas de origen y los mecanismos para hacer efectivos los beneficios arancelarios deben aplicarse de manera coherente y no restrictiva, de modo que no se vacíe de contenido el propósito integrador de los acuerdos (Comunidad Andina, 2016). Esta triple capa —TLC, derecho interno y derecho comunitario— complejiza el análisis, pero, al mismo tiempo, brinda un marco de garantías y criterios interpretativos que el investigador debe considerar al abordar la problemática del aprovechamiento de los beneficios.

El análisis económico regional revela que el intercambio de beneficios arancelarios no siempre se traduce automáticamente en un aumento proporcional del comercio preferencial. Estudios de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) muestran que muchos países, utilizan solo una fracción de las preferencias negociadas, de modo que existe una “brecha de aprovechamiento” entre el potencial arancelario disponible y el uso efectivo por parte de los operadores (ALADI, 2017). Entre las causas identificadas se encuentran el desconocimiento de las reglas de origen, el temor a sanciones por errores en la certificación, los costos de cumplimiento considerados elevados para pequeñas partidas y las limitaciones institucionales para difundir de manera clara y homogénea las condiciones de acceso a los beneficios. En el caso peruano, esta evidencia sugiere que la firma de TLC y la amplitud de las listas de desgravación son condiciones necesarias, pero no suficientes: el verdadero impacto del intercambio de beneficios depende de la capacidad del sistema —Estado, gremios y operadores— para cerrar esa brecha de aprovechamiento mediante capacitación, asistencia técnica y simplificación regulatoria.

Otro ángulo del análisis es la distribución sectorial de los beneficios arancelarios. La CEPAL y la ALADI han destacado que, en la práctica, los sectores que más aprovechan las preferencias son aquellos con mayor nivel de organización empresarial, mejor acceso a servicios logísticos y financieros y mayor conocimiento de las reglas de origen y de los procedimientos aduaneros (ALADI, 2017; CEPAL, 2019). Esta situación genera un riesgo de concentración de beneficios: las grandes empresas o conglomerados con equipos especializados en comercio exterior tienden a capturar la mayor parte de las ventajas, mientras que muchas micro

y pequeñas empresas exportan bajo condiciones de nación más favorecida, renunciando de hecho al intercambio de beneficios construido en los TLC. En el contexto peruano, el MEF y la SUNAT han reconocido implícitamente este problema al impulsar instrumentos de difusión, guías y seminarios sobre TLC y preferencias; sin embargo, la persistencia de controversias en sede administrativa evidencia que aún existe una brecha significativa entre el diseño normativo y la comprensión práctica de los requisitos (MEF, 2017; SUNAT, 2024). Desde una perspectiva de investigación, este desajuste abre un amplio espectro para explorar cómo la asimetría de capacidades entre operadores condiciona el reparto efectivo de los beneficios arancelarios.

Desde el punto de vista de la seguridad jurídica, el intercambio de beneficios arancelarios también se apoya en la previsibilidad de los calendarios de desgravación y en la estabilidad de los criterios de interpretación. Los anexos de los TLC establecen cronogramas de reducción arancelaria que pueden ir de la desgravación inmediata a plazos de hasta diez o quince años para productos sensibles, permitiendo a los agentes económicos planificar inversiones, reorientar producción y negociar contratos de largo plazo (MEF, 2024; OEA, s. f.). Sin embargo, la existencia de estos calendarios solo genera certidumbre si los operadores cuentan con información clara sobre la evolución de los aranceles año a año y si la administración mantiene criterios coherentes respecto de la negociación del producto y la clasificación arancelaria vinculada a cada preferencia (SUNAT, 1999; SUNAT, 2024). La jurisprudencia del Tribunal Fiscal peruano ha insistido en que, aunque la autoridad cuenta con facultades de fiscalización, no puede reinterpretar de forma arbitraria las condiciones bajo las cuales los operadores estructuraron sus operaciones aprovechando los beneficios, pues ello vulneraría los principios de confianza legítima y seguridad jurídica (Tribunal Fiscal, 2019; Tribunal Fiscal, 2024). Esta tensión entre control y previsibilidad es un elemento clave para evaluar la calidad del intercambio de beneficios desde un enfoque de Estado de derecho.

En el plano internacional, organismos como la OMC y la CEPAL han analizado cómo el intercambio de beneficios arancelarios dentro de los TLC interactúa con el sistema multilateral de comercio. Desde la óptica de la OMC, las preferencias otorgadas en los TLC son excepciones al principio de nación más favorecida, pero se consideran aceptables siempre que abarquen un “comercio sustancial” y no eleven las barreras frente a terceros países (Organización Mundial del Comercio, 2011). Ello implica que el intercambio de beneficios arancelarios no es solo una cuestión bilateral o regional, sino que debe evaluarse en términos de su compatibilidad con las

reglas multilaterales y su impacto sobre el comercio global. Por su parte, la CEPAL ha señalado que los TLC más profundos, que combinan desgravación arancelaria con disciplinas sobre facilitación del comercio, acumulación de origen y cooperación aduanera, tienden a generar un aprovechamiento más alto y estable de las preferencias, al reducir costos de transacción y simplificar la gestión de los requisitos (CEPAL, 2019; CEPAL, 2021). Este enfoque permite ubicar el caso peruano dentro de una tendencia más amplia hacia acuerdos *más complejos pero más efectivos*, en los que el intercambio de beneficios arancelarios se integra con reformas institucionales internas.

Finalmente, el intercambio de beneficios arancelarios tiene una dimensión política y social que va más allá de la técnica aduanera. A nivel interno, la decisión de qué productos incluir, en qué plazos desgravar y qué sectores proteger refleja la negociación entre grupos de interés, la capacidad del Estado para evaluar impactos distributivos y la visión de desarrollo productivo de mediano plazo (MEF, 2017; ALADI, 2024). A nivel externo, la posición negociadora del Perú se ve influida por su peso económico relativo, su inserción en cadenas de valor y su reputación como socio confiable en el cumplimiento de los acuerdos. Para la investigación sobre TLC y beneficios arancelarios, esto significa que el intercambio de concesiones no puede analizarse únicamente como un cuadro técnico de porcentajes arancelarios, sino como un proceso donde confluyen intereses productivos, restricciones fiscales, objetivos de integración y compromisos internacionales (ALADI, 2017; Organización Mundial del Comercio, 2011). Incorporar esta mirada multidimensional permite explicar por qué, pese a un diseño normativo que ofrece amplias preferencias, la realidad del aprovechamiento puede resultar desigual y contestada, dando origen precisamente a la problemática que el artículo busca abordar.

4. Aranceles aduaneros: reducción total o parcial

Los aranceles aduaneros y su reducción total o parcial son un componente central de los TLC, porque determinan en qué medida las importaciones pagan tributos al ingresar al país y, por tanto, cuánto se abaratan efectivamente los bienes para los operadores que se acogen al trato preferencial. En el caso peruano, la política arancelaria ha evolucionado desde un esquema de protección relativamente alta hacia uno de desgravación progresiva, apoyado en acuerdos comerciales que establecen calendarios de eliminación arancelaria diferenciados, según el tipo de producto y la sensibilidad del sector (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2024; MEF, 2006).

Esta dinámica se articula con un régimen de preferencias negociadas, de manera que la reducción de aranceles no se produce de forma aislada, sino como parte de un entramado de compromisos multilaterales, regionales y bilaterales que buscan incrementar la competitividad de la economía peruana y su integración en los mercados internacionales (SUNAT, 2008; ALADI, 2017).

En términos conceptuales, la **reducción total** de aranceles aduaneros implica llevar la tasa aplicable a determinadas mercancías originarias hasta un nivel de “arancel cero”, mientras que la **reducción parcial** supone una disminución gradual o limitada del arancel, manteniendo un gravamen residual positivo aun después de aplicado el TLC (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010; Huamán Sialer, 2018). La elección de una u otra modalidad no es aleatoria: los productos considerados estratégicos para la inserción exportadora del Perú suelen recibir desgravación total e inmediata en el mercado del socio, mientras que los bienes identificados como sensibles para la producción interna peruana se someten a cronogramas de desgravación parcial, que pueden extenderse por más de diez años (MEF, 2006; MEF, 2017).

Esta arquitectura permite al Estado conciliar dos objetivos: por un lado, mejorar el acceso de sus exportaciones a mercados clave; por otro, dar tiempo a los productores nacionales para ajustarse a la competencia extranjera, mediante periodos de reducción paulatina o, incluso, exclusiones específicas en algunos acuerdos (Congreso de la República del Perú, 2024; FDCL, 2012).

Los ejemplos concretos de reducción total de aranceles se observan con claridad en sectores donde el Perú ha buscado consolidar ventajas comparativas, como el agrícola y el textil frente al mercado de Estados Unidos. En el marco del TLC Perú–EE. UU., el Banco Central de Reserva del Perú destacó que aproximadamente 90 % de las partidas agrícolas peruanas dirigidas a ese mercado accedieron a desgravación inmediata, lo que significó ingreso libre de aranceles para la gran mayoría del valor exportado en agropecuarios, incluyendo frutas y hortalizas donde el país tiene fuerte presencia (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2006).

Algo similar ocurrió con la cadena textil–confecciones, donde se consolidaron y ampliaron las preferencias ya otorgadas de manera unilateral bajo el ATPDEA, permitiendo a exportadores peruanos de prendas de algodón iniciar o profundizar relaciones comerciales estables con grandes cadenas de *retail* estadounidenses (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010; Virtua, 2024). Estos casos muestran cómo la reducción total de aranceles no es solo

una cifra jurídica, sino un cambio efectivo en los costos de acceso, que ha incidido en la expansión de exportaciones de espárragos, uvas, arándanos y prendas de vestir peruanas hacia ese mercado (BCRP, 2006; MINCETUR, 2014).

Por otro lado, la reducción parcial se observa con claridad en productos agropecuarios calificados como sensibles para el Perú, como el arroz, el maíz amarillo duro, la leche o la carne bovina. Según los análisis del BCRP sobre la mesa agrícola del TLC Perú–EE. UU., estos productos fueron ubicados en canastas con plazos de desgravación superiores a diez años, combinados con cuotas crecientes y, en algunos casos, con mecanismos de salvaguardias especiales agropecuarias (BCRP, 2006). En la práctica, ello significó que, mientras el arancel general se mantenía inicialmente alto para proteger a los productores nacionales, una parte de las importaciones se realizaba dentro de contingentes arancelarios con arancel reducido o cero, generando un proceso gradual de apertura (MEF, 2006; MEF, 2017).

En la práctica peruana, el impacto de estas reducciones se aprecia en estudios sectoriales que analizan la evolución de exportaciones e importaciones tras la entrada en vigor de los TLC. Investigaciones sobre el efecto del TLC con Estados Unidos en las exportaciones de frutas señalan que la eliminación de aranceles, combinada con mejoras logísticas y estándares sanitarios, favoreció un incremento sostenido de envíos de uva, palta y arándanos, al punto de posicionar al Perú entre los principales proveedores mundiales de estas frutas (Virtuam, 2024; ProducEmpresarial, 2024).

En contraste, en el ámbito de las importaciones, la desgravación parcial acordada para ciertos insumos y bienes de capital ha permitido reducir costos para la industria manufacturera y la construcción, sin generar una apertura abrupta en rubros más sensibles, contribuyendo así a la modernización de la estructura productiva (MEF, 2017; MEF, 2024). A nivel regional, la CEPAL ha observado que reducciones arancelarias bien diseñadas mejoran la asignación de recursos, incrementan la productividad y favorecen la especialización en sectores con mayor potencial de encadenamientos productivos, aunque advierte que los beneficios no son homogéneos y dependen de la capacidad de cada país para acompañar la apertura con políticas internas de apoyo (CEPAL, 2019; CEPAL, 2021).

Diversos autores peruanos también han analizado la dimensión tributaria y de control asociada a la reducción de aranceles. Huamán Sialer examina cómo los compromisos de eliminación arancelaria, asumidos en acuerdos como el TLC con la Unión Europea, se traducen en obligaciones internas de

no aumentar aranceles para mercancías originarias y de mantener la coherencia entre el arancel externo y las preferencias pactadas, resaltando la importancia de la seguridad jurídica para los operadores (Huamán Sialer, 2018). Desde una óptica más general, los lineamientos de política arancelaria del MEF destacan que la reducción de aranceles contribuye a mejorar la eficiencia asignativa, fomentar la competencia y abaratar insumos y bienes de capital, pero exige simultáneamente fortalecer los mecanismos de control aduanero y de gestión de riesgos para evitar que la apertura derive en prácticas evasivas o en un uso indebido de las preferencias (MEF, 2010; MEF, 2017).

En el plano internacional, los textos de los capítulos de acceso a mercados de los TLC refuerzan la distinción entre reducción total y parcial, al establecer programas de eliminación arancelaria específicos. El capítulo de acceso a mercados del TLC Perú–China, por ejemplo, dispone que ninguna de las partes podrá incrementar aranceles sobre mercancías originarias y que, salvo disposición en contrario, eliminarán gradualmente sus aranceles de conformidad con las listas del anexo de eliminación arancelaria (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010; Acuerdos Comerciales del Perú, 2009). De manera similar, el acuerdo con Panamá prevé que cada parte eliminará sus aranceles sobre mercancías originarias según un programa de desgravación definido por categorías, lo que, en la práctica, se traduce en canastas con desgravación inmediata (categoría A), desgravación en cinco años, en diez años u otras modalidades (Acuerdos Comerciales del Perú, 2009). La OMC, en sus informes sobre acuerdos preferenciales, ha señalado que estos esquemas de graduación son una característica típica de los TLC modernos, pues permiten diferenciar entre productos “ofensivos” y “defensivos”, modulando así la intensidad y el ritmo de la apertura (Organización Mundial del Comercio, 2011). Esta evidencia comparada ayuda a entender por qué la reducción total o parcial de aranceles no es solo una opción técnica, sino un instrumento de política que refleja las prioridades de desarrollo de cada país.

Desde una perspectiva más aplicada, algunos estudios de casos reales en América Latina muestran cómo la reducción total o parcial de aranceles ha impactado de manera diferenciada en las estructuras productivas. La ALADI, en sus estudios sobre aprovechamiento de preferencias, documenta que los acuerdos entre países limítrofes exhiben tasas de utilización de preferencias mucho más altas, lo que sugiere que la reducción arancelaria se aprovecha mejor cuando existen cercanía geográfica, complementariedad productiva y marcos regulatorios relativamente convergentes (ALADI, 2015).

4.1. Clases de aranceles: arancel *ad valorem*, específicos y mixtos

Los aranceles aduaneros y sus distintas formas de cálculo (*ad valorem*, específicos y mixtos) constituyen la base técnica sobre la cual se construyen los programas de desgravación de los tratados de libre comercio (TLC) y, en consecuencia, determinan cómo se materializan los beneficios arancelarios para los operadores de comercio exterior. En el Perú, la estructura arancelaria ha evolucionado hacia un esquema predominantemente *ad valorem*, lo que ha permitido vincular de manera más clara las tasas arancelarias con las reducciones pactadas en los TLC y facilitar su aplicación práctica por parte de la administración aduanera y los contribuyentes (MEF, 2006; MEF, 2017). Esta opción técnica se articula con los compromisos asumidos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y de acuerdos regionales como los de la ALADI, que promueven sistemas arancelarios más transparentes y comparables entre países (ALADI, 2015; Organización Mundial del Comercio [OMC], 2011).

En términos conceptuales, un **arancel *ad valorem*** es aquel que se calcula como un porcentaje sobre el valor en aduana del bien —por ejemplo, el 6 % del valor CIF en la importación—, de modo que el monto del tributo varía directamente con el precio de la mercancía (MEF, 2006; OMC, 2011). Por su parte, el **arancel específico** se fija como una cantidad monetaria por unidad física (dólares por tonelada, por litro o por unidad), por lo que el pago total depende principalmente del volumen importado, mientras que el **arancel mixto** combina ambos criterios, al aplicar simultáneamente una tasa porcentual y un monto específico (ALADI, 2015; Huamán Sialer, 2018).

Los lineamientos de política arancelaria del Ministerio de Economía y Finanzas subrayan que el Perú decidió concentrar casi todo su arancel en tasas *ad valorem* simples y reducir los niveles y bandas existentes, con el propósito de simplificar el sistema, hacerlo más predecible y alinearlos con las obligaciones multilaterales y las futuras negociaciones comerciales (MEF, 2006). Esta simplificación ha sido destacada por la doctrina nacional como un factor que facilita el cálculo de los beneficios derivados de los TLC, al permitir que las preferencias se expresen de forma directa como reducciones porcentuales sobre la tasa base (Huamán Sialer, 2018).

Desde la perspectiva de los TLC, la elección de un esquema principalmente *ad valorem* tiene consecuencias prácticas relevantes. En un régimen de este tipo, cuando un acuerdo dispone la reducción total de aranceles para mercancías

originarias, la preferencia se traduce, por ejemplo, en que la tasa pase del 9 % al 0 %, mientras que una reducción parcial podría implicar que la tasa se reduzca gradualmente del 9 % al 6 %, luego al 3 %, hasta llegar a cero en un horizonte de años determinado (MEF, 2017; Acuerdos Comerciales del Perú, 2010a). Esta relación porcentual es fácilmente interpretable por los operadores, quienes pueden calcular con relativa sencillez el arancel que pagarán sus mercancías según la categoría de desgravación asignada en el anexo de acceso a mercados. En contraste, cuando se emplean aranceles específicos o mixtos, el impacto de una preferencia puede resultar menos intuitivo, pues el beneficio depende a la vez del valor y del volumen, y su efecto varía con los cambios en los precios internacionales (ALADI, 2015; OMC, 2011). Por ello, los estudios de la ALADI resaltan que la generalización de aranceles *ad valorem* en América Latina ha favorecido la medición y el monitoreo del “aprovechamiento efectivo” de las preferencias arancelarias (ALADI, 2015, 2017).

La política arancelaria peruana se ha ido adaptando precisamente a esta lógica. Los “Lineamientos de la política arancelaria en el Perú” muestran que, desde mediados de los años noventa y con mayor intensidad en la década de 2000, el país redujo de manera sostenida sus aranceles, simplificó la cantidad de niveles y abandonó, salvo casos muy específicos, el uso de esquemas más complejos como bandas de precios o derechos variables (MEF, 2006). Este proceso permitió construir un arancel de aduanas relativamente simple, que se ha convertido en la base sobre la cual se estructuran los programas de desgravación de los TLC vigentes (MEF, 2024). La doctrina nacional ha señalado que esta simplificación facilita la articulación entre el arancel general y las preferencias de los acuerdos, pues la inmensa mayoría de líneas arancelarias sujetas a desgravación responde a tasas *ad valorem* y se vincula de forma directa con las categorías de desgravación establecidas en los anexos de los tratados (Huamán Sialer, 2018).

En el plano normativo, los TLC suscritos por el Perú no modifican la “clase” de arancel aplicada por el país, sino que organizan reducciones y eliminaciones de las tasas existentes para las mercancías originarias que cumplan las reglas de origen y los demás requisitos. El Tratado de Libre Comercio Perú–Estados Unidos, por ejemplo, distribuye los productos en distintas categorías (A, B, C, etc.), que determinan si el arancel *ad valorem* se elimina inmediatamente o a lo largo de plazos de 5, 10 o más años, según el grado de sensibilidad del sector (Banco Central de Reserva del Perú [BCRP], 2006; Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR], 2014). El TLC con China también se basa en aranceles *ad valorem* y establece, en su capítulo

de trato nacional y acceso a mercados, programas de eliminación gradual de aranceles por subpartida, acompañados de la obligación de no introducir nuevos aranceles ni aumentar los existentes para mercancías originarias (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010). De manera similar, el acuerdo con la Unión Europea consolida aranceles *ad valorem* ya relativamente bajos y prevé su eliminación para la mayor parte del comercio bilateral de bienes industriales y agroindustriales en plazos reducidos (FDCL, 2012).

4.2. Ejemplos concretos de aplicación de beneficios arancelarios en un TLC

La experiencia práctica de los TLC permite ilustrar estas dinámicas con ejemplos concretos. En el caso del TLC Perú–Estados Unidos, un “producto tipo E” del sector frutas frescas —por ejemplo, uvas o arándanos— fue clasificado dentro de la categoría de desgravación inmediata, lo que significó que la tasa *ad valorem* que enfrentaba en el mercado estadounidense bajó del 5 % al 0 % para mercancías originarias peruanas desde la entrada en vigor del acuerdo (BCRP, 2006; MINCETUR, 2014). Ello implica que, si antes un importador estadounidense debía adicionar un 5 % al valor de la mercadería por concepto de arancel, tras el TLC ese costo desaparece para el producto originario peruano, manteniéndose para competidores de países sin acuerdo. Estudios sectoriales muestran que esta desgravación total, combinada con mejoras logísticas y sanitarias, se reflejó en un crecimiento acelerado de las exportaciones peruanas de uvas, arándanos y paltas al mercado estadounidense, consolidando al país como uno de los principales proveedores de estas frutas (Virtuam, 2024; ProducEmpresarial, 2024).

En el TLC Perú–China, puede considerarse como producto tipo E un bien minero metalúrgico o pesquero procesado —por ejemplo, un concentrado metálico— sujeto a un arancel *ad valorem* de dos dígitos en el mercado chino antes del acuerdo. Los anexos de desgravación establecen, para determinadas subpartidas, reducciones escalonadas de la tasa (por ejemplo, del 12 % al 9 %, luego al 6 %, al 3 % y finalmente al 0 % en un periodo de cinco años), aplicables solo a mercancías originarias peruanas (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010b). En este esquema, el arancel sigue siendo *ad valorem*, pero su reducción porcentual anual otorga una trayectoria de mejora competitiva al exportador peruano, mientras que los competidores de países sin TLC continúan pagando la tasa completa. Análisis recientes resaltan que este patrón de desgravación gradual ha sido importante para reforzar la posición del Perú como proveedor de insumos mineros y pesqueros en China, a la vez que plantea el desafío de avanzar hacia productos de mayor valor agregado (MEF, 2024; ALADI, 2017).

En el marco del TLC Perú–Unión Europea, un producto tipo E puede situarse en la categoría de bienes agroindustriales con transformación, como conservas de frutas, jugos concentrados o preparaciones alimenticias. Antes del acuerdo, muchos de estos productos enfrentaban aranceles *ad valorem* de entre el 8 % y el 15 % en el mercado europeo, que fueron reducidos a cero para mercancías originarias peruanas en plazos relativamente breves, conforme a las listas de desgravación (FDCL, 2012). En la práctica, esto significa que una conserva de piña o mango que antes pagaba, por ejemplo, el 10 % de arancel sobre su valor de importación dejó de pagarlo una vez implementada por completo la desgravación, siempre que cumpliera las reglas de origen específicas y los requisitos sanitarios y de etiquetado exigidos en la Unión Europea. Estudios de organizaciones especializadas destacan que esta reducción total de aranceles ha favorecido la diversificación de la canasta exportadora peruana hacia productos con mayor valor agregado, aunque también subrayan que las barreras no arancelarias continúan siendo un obstáculo significativo para las pequeñas y medianas empresas (FDCL, 2012; OMC, 2011).

En el plano regional y comparado, la ALADI ha analizado cómo estas clases de aranceles interactúan con las preferencias arancelarias en los acuerdos entre países latinoamericanos. Sus estudios sobre aprovechamiento de preferencias muestran que, en contextos donde predominan los aranceles *ad valorem*, es más sencillo medir la diferencia efectiva entre la tasa general y la tasa preferencial y, por tanto, evaluar el grado de utilización de los beneficios (ALADI, 2015, 2017). Asimismo, la ALADI ha desarrollado metodologías para estimar el “equivalente *ad valorem*” de aranceles específicos y mixtos, que permiten comparar, en términos porcentuales, la protección efectiva otorgada a ciertos productos y determinar si las preferencias pactadas son significativas desde la perspectiva del operador (ALADI, 2015). La OMC y la CEPAL coinciden en que, aunque los aranceles específicos siguen siendo comunes en agricultura y en algunos bienes sensibles, los sistemas basados en *ad valorem* tienden a ser más transparentes y compatibles con un comercio internacional predecible (OMC, 2011; Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2019).

Finalmente, desde una óptica tributaria y de control, la estructura arancelaria y las clases de aranceles se conectan con otros elementos de la gestión aduanera y fiscal. La doctrina peruana ha advertido que, si bien la reducción de aranceles *ad valorem* bajo los TLC disminuye la recaudación por derechos de importación, ello puede compensarse parcialmente con mayores volúmenes de comercio, así como con el fortalecimiento de

mecanismos de control como la gestión de riesgo, la fiscalización posterior y la verificación del origen (Huamán Sialer, 2018). A la vez, la interacción entre desgravación arancelaria, regímenes de devolución como el *drawback* y exigencias internas de bancarización de pagos plantea nuevos desafíos para la administración, que debe asegurar que los beneficios se apliquen correctamente sin facilitar prácticas elusivas (Tempora, 2024; Tribunal Fiscal, 2019). En este escenario, contar con una estructura arancelaria clara, basada principalmente en tasas *ad valorem*, facilita no solo la implementación de los TLC, sino también la supervisión y evaluación de su impacto en la economía y en la recaudación fiscal.

5. Requisitos para acceder a los beneficios arancelarios en un TLC

Los requisitos para acceder a los beneficios arancelarios de un TLC no se limitan a “invocar el tratado”, sino que exigen el cumplimiento conjunto de condiciones materiales (producto negociado, origen, expedición directa) y formales (solicitud oportuna, prueba de origen, conservación de documentos y bancarización de pagos). Estos elementos se encuentran desarrollados tanto en la normativa aduanera peruana como en los propios textos de los acuerdos y en la jurisprudencia del Tribunal Fiscal y de órganos internacionales. Consideramos que vale la pena incidir nuevamente en su desarrollo.

5.1. Producto negociado en el TLC

El primer requisito consiste en que la mercancía se encuentre “negociada” en el TLC, es decir, incluida en las listas de desgravación del capítulo de acceso a mercados o en los anexos de preferencias arancelarias. En el caso peruano, la SUNAT establece expresamente que las preferencias solo se otorgan a las mercancías negociadas en el acuerdo que invoca el importador, de acuerdo con el programa de desgravación arancelaria correspondiente (SUNAT, 1999). Esto implica verificar la partida arancelaria de la mercancía y confirmar que aparece en el anexo de desgravación del tratado aplicable, con su categoría de reducción (inmediata, gradual o parcial). Manuales y guías sobre acuerdos de la ALADI recuerdan que, sin esta condición de inclusión en el programa de desgravación, no procede aplicar trato preferencial, aun cuando el producto sea originario (ALADI, 2015, 2017).

Ejemplo: una empresa peruana importa un insumo químico desde un país con el que el Perú tiene un TLC. El agente de aduana clasifica el producto en una subpartida para la cual el TLC no prevé desgravación, de modo que, aunque el insumo provenga del socio, no se puede aplicar el arancel preferencial. En cambio, si se trata de una partida incluida en la categoría de desgravación inmediata del TLC —por ejemplo, en el acuerdo Perú–Estados

Unidos o Perú–China—, el importador puede nacionalizar la mercancía con arancel cero siempre que cumpla los demás requisitos (BCRP, 2006; MEF, 2017).

5.2. Cumplimiento de las reglas de origen

El segundo requisito consiste en que la mercancía califique como “originaria”, según las reglas de origen del TLC, las cuales suelen exigir un cambio de clasificación arancelaria, un contenido regional mínimo o procesos de producción específicos. La SUNAT y la doctrina peruana señalan que el origen es un requisito material central: no basta que el producto provenga físicamente del país socio, sino que debe cumplir las reglas de origen preferenciales establecidas en el acuerdo (SUNAT, 2016; Huamán Sialer, 2018). Asimismo, los estudios de la ALADI sobre reglas de origen destacan que este requisito busca evitar la triangulación comercial y asegurar que el beneficio llegue a la producción de los países partes (ALADI, 2015, 2019).

Ejemplo: una empresa peruana importa una prenda de vestir desde un país socio de un TLC; sin embargo, la prenda fue confeccionada con telas originarias de un tercer país no parte, sin cumplir el valor de contenido regional exigido. En ese caso, la prenda no es considerada originaria, por lo que no puede acceder al arancel preferencial. En cambio, si la confección y la transformación sustancial se realizan en el país socio con insumos que cumplen las reglas de origen específicas del capítulo de origen del TLC, la mercancía se considera originaria y puede gozar de la preferencia (Acuerdos Comerciales del Perú, 2010a; ALADI, 2019).

En ese sentido, contar con una prueba de origen válida es fundamental y se traduce en la presentación del respectivo certificado de origen emitido por entidad autorizada o la declaración de origen en los esquemas de auto certificación. La SUNAT ha indicado que, para acceder a las preferencias del TLC Perú–China y en otros acuerdos, es necesario contar con el original del certificado de origen que cumpla los requisitos formales previstos en el tratado y en los procedimientos internos (SUNAT, 2022). Asimismo, los TLC establecen que el importador debe tener en su poder un certificado de origen válido al momento de efectuar la declaración aduanera y conservarlo durante un periodo mínimo (por ejemplo, cinco años) para fines de verificación (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012; SICE-OEA, s. f.).

Ejemplo: en el TLC Perú–Estados Unidos, el origen se prueba mediante una declaración del exportador en la factura u otro documento y no requiere certificación por una entidad pública. No obstante, la falta de esa declaración o su emisión incorrecta puede llevar a que la aduana del país importador niegue el trato preferencial (Acuerdos Comerciales

del Perú, 2008). En acuerdos con certificación por entidades, como algunos TLC del Perú con países de la ALADI o con la Unión Europea, el exportador debe tramitar el certificado de origen a través de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) o de entidades acreditadas, adjuntando facturas, declaraciones juradas de origen y demás documentos; si el certificado presenta errores sustantivos o es emitido fuera de plazo, las autoridades pueden rechazar su validez y, en consecuencia, denegar el beneficio (Gobierno del Perú, 2025; ALADI, 2019).

5.3. Expedición directa o tránsito controlado

El tercer requisito es la expedición directa: las mercancías deben ser enviadas desde el territorio del país exportador parte del acuerdo hacia el territorio del país importador parte, sin haber sido sometidas a transformaciones sustanciales en países no parte. Los procedimientos específicos de la SUNAT establecen que, además de estar negociadas y ser originarias, las mercancías deben haber sido expedidas directamente desde el país de origen, admitiéndose solo tránsito o transbordo bajo determinadas condiciones y debidamente acreditado con documentos de transporte y control aduanero (SUNAT, 1999, 2017). La doctrina y la jurisprudencia andina subrayan que la expedición directa es un requisito concurrente con el origen, orientado a evitar desvíos y operaciones de triangulación (Comunidad Andina, 2016; Ruiz, Mauricio, 2023).

Ejemplo: en un caso resuelto por el Tribunal Fiscal, se denegó la preferencia arancelaria bajo el Acuerdo de Complementación Económica N.º 58 (ALADI) porque las mercancías, aunque originarias, fueron transbordadas en un tercer país sin que el importador acreditara adecuadamente las condiciones de su permanencia y la trazabilidad del tránsito, por lo que se consideró incumplido el requisito de expedición directa y se ordenó cobrar los tributos como si no hubiera tratado (Tribunal Fiscal, 2019; Tempora, 2024). En otros pronunciamientos, en cambio, se ha admitido el tránsito por terceros países, siempre que el importador presente los documentos de transporte, constancias de depósito y certificaciones de que las mercancías no fueron sometidas a elaboración ni cambiaron de naturaleza (Ruiz Mauricio, 2023).

5.4. Solicitud expresa del trato preferencial y plazos

Acceder al beneficio arancelario no es automático: el importador debe manifestar expresamente su voluntad de acogerse al trato preferencial. En el Perú, los procedimientos de importación señalan que la solicitud se realiza consignando el código de Trato Preferencial Internacional (TPI) en la declaración

aduanera de mercancías (DAM), al momento de solicitar la destinación aduanera, y adjuntando la documentación requerida (SUNAT, 1999, 2017). La jurisprudencia y la doctrina han precisado que, en la mayoría de los TLC, la regla general es solicitar el trato preferencial al momento de la importación, aunque algunos acuerdos permiten solicitudes posteriores dentro de un plazo (normalmente, hasta un año), cuando la mercancía es originaria pero el importador no pidió el beneficio en el despacho inicial (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012; OEA, s. f.).

Ejemplo: en el TLC Perú–Corea, las disposiciones sobre procedimientos de origen permiten al importador que no solicitó el trato preferencial en el momento del despacho presentar una solicitud posterior dentro del plazo de un año desde la fecha de importación, acompañando el certificado de origen y la demás documentación exigida; si cumple con los requisitos, puede obtener la devolución de los derechos pagados en exceso (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012). En la práctica peruana, el Tribunal Fiscal ha resuelto casos en los que se discute la validez de solicitudes extemporáneas de devolución vinculadas a preferencias, señalando que el incumplimiento de los plazos y formalidades establecidos para pedir el trato preferencial puede conducir a la pérdida del beneficio, aun cuando el origen y la expedición directa estén acreditados (Tribunal Fiscal, 2024; Solís, 2019).

5.5 Conservación y presentación de documentación de respaldo

Un tema, a menudo subestimado, es la obligación de conservar y, en su caso, presentar toda la documentación relacionada con la importación, el origen y la expedición directa. Varios TLC establecen que el importador que solicite trato preferencial debe mantener durante un periodo mínimo (comúnmente, cinco años) documentos como la declaración de aduanas, el certificado o declaración de origen, documentos de transporte, facturas comerciales y registros contables (Acuerdos Comerciales del Perú, 2012; OEA, s. f.). La SUNAT, en sus procedimientos, recoge esta exigencia y faculta a la administración a verificar posteriormente el cumplimiento de los requisitos de origen y expedición directa, pudiendo revocar el beneficio si se detectan inconsistencias o falta de documentación (SUNAT, 1999, 2017).

Ejemplo: un importador se acoge a la preferencia arancelaria en el marco de un TLC y paga arancel cero, pero años después, en una fiscalización posterior, la aduana le requiere documentación adicional sobre el tránsito por un tercer país; al no poder presentar los documentos de depósito y reexpedición, la administración considera no acreditada la expedición directa y reliquida los

tributos con intereses y sanciones. Casos similares han sido recogidos en la jurisprudencia del Tribunal Fiscal y en análisis doctrinarios, que insisten en que el archivo adecuado de documentos no es un aspecto meramente formal, sino un componente esencial del derecho a mantener el beneficio arancelario (Tribunal Fiscal, 2019; Ruiz Mauricio, 2023).

5.6. Cumplimiento de la normativa interna: medios de pago y formalización

Finalmente, aunque no están en los textos de un TLC, la normativa tributaria interna condiciona el reconocimiento de los beneficios y devoluciones al cumplimiento de obligaciones como el uso de medios de pago bancarizados. La Ley N.º 28194 y la regulación sobre medios de pago en el Perú exigen que las operaciones de compra internacional que superan ciertos montos se realicen a través de instrumentos bancarizados (transferencias, depósitos, cheques no negociables), y la jurisprudencia tributaria ha vinculado el incumplimiento de estas exigencias con la pérdida de beneficios como el *drawback* o la restitución de derechos arancelarios (Congreso de la República del Perú, 2004; Tempora, 2024). Informes de firma legal y de la administración destacan que la falta de trazabilidad en los pagos al exterior puede llevar a que la SUNAT cuestione la realidad de la operación o la procedencia de las devoluciones, incluso cuando se haya cumplido con los requisitos aduaneros de origen y expedición directa (Garrigues, 2023; SUNAT, 2025).

Ejemplo: en un caso de restitución de derechos arancelarios, el Tribunal Fiscal confirmó la revocatoria del beneficio porque la empresa no pudo acreditar que los pagos al proveedor extranjero se hubieran realizado mediante medios bancarizados previstos en la ley, lo que llevó a la administración a desconocer la operación a efectos tributarios (Tempora, 2024). En otro grupo de casos, empresas que sí demostraron la correspondencia entre transferencias bancarias, facturas de importación y declaraciones aduaneras mantuvieron sus beneficios, lo cual evidencia que la bancarización se ha convertido en un requisito práctico para sostener, en el tiempo, el acceso a beneficios vinculados a los TLC (Tribunal Fiscal, 2024; MEF, 2017).

6. Requisito “extra” impuesto por Perú: evidenciar el pago al proveedor extranjero

El requisito de evidenciar el pago al proveedor extranjero se ha convertido, en el Perú, en una exigencia práctica adicional que se superpone a los requisitos clásicos de los TLC (negociación del producto, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad). Aunque los tratados no exigen

expresamente la bancarización del pago, la Ley de Medios de Pago y la jurisprudencia tributaria condicionan la deducción de gastos y el acceso a devoluciones y restituciones a que los pagos se realicen a través de medios de pago autorizados y queden fehacientemente acreditados (Congreso de la República del Perú, 2004; SUNAT, 2018). Esto genera, en la práctica, un requisito extra para el importador que desea aprovechar plenamente los beneficios arancelarios y tributarios vinculados al uso de los TLC (Alva, 2025; Garrigues, 2023).

En el plano internacional, como ya lo hemos mencionado, los TLC exigen básicamente cuatro condiciones: que el producto esté negociado en el acuerdo, que sea originario conforme a las reglas de origen, que cumpla el requisito de expedición directa y que el importador solicite el trato preferencial manifestando su voluntad ante la autoridad aduanera (Comunidad Andina, 2016; ALADI, 2019). Estos elementos están desarrollados en los textos de los tratados, en los procedimientos específicos de SUNAT y en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina y del Tribunal Fiscal (SUNAT, 1999; Tribunal Fiscal, 2019). Desde la perspectiva aduanera estricta, bastaría con demostrar negociación, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad para que nazca el derecho al arancel preferencial. Sin embargo, como destacamos en un trabajo publicado en la revista *Forseti*, el sistema tributario peruano introduce, sobre esta base, exigencias adicionales de fehaciencia del pago y bancarización, que condicionan el reconocimiento de beneficios vinculados a esas operaciones (Alva, 2025).

6.1. Principales alcances de la Ley de Medios de Pago y la fehaciencia del pago

La Ley N.º 28194 establece que, en compras internacionales de mercancías, los pagos de operaciones cuyo monto iguale o supere determinados umbrales deben realizarse utilizando medios de pago bancarizados, como depósitos en cuenta, transferencias, giros, cheques no negociables, cartas de crédito u otros mecanismos del sistema financiero (Congreso de la República del Perú, 2004). Esta norma dispone que los pagos efectuados al margen de dichos medios no dan derecho a deducir gastos ni costos, ni a solicitar devoluciones o reintegros de tributos (SUNAT, 2025; Contadores & Empresas, 2022). Desde una perspectiva doctrinaria, se ha explicado en su momento que esta regulación no solo persigue fines de lucha contra la evasión, sino que también introduce un estándar reforzado de prueba sobre la realidad de las operaciones, de modo que la bancarización se convierte en condición para la “fehaciencia” exigida por la administración tributaria (Alva, 2025). En términos sencillos, si el contribuyente no puede demostrar, a través de

medios de pago bancarizados, que realmente pagó al proveedor extranjero, corre el riesgo de que la operación no sea aceptada a efectos de deducciones y devoluciones.

Esta lógica se proyecta directamente sobre las operaciones amparadas en TLC. En la medida en que muchas empresas articulan los beneficios arancelarios con regímenes de devolución (como drawback o devolución del IGV), la exigencia de bancarización pasa a ser un componente práctico del “paquete de requisitos” que deben cumplirse para aprovechar plenamente los incentivos vinculados al comercio exterior (PromPerú, 2020; Exportemos.pe, 2023). Así, aunque el texto del TLC no establezca que el pago deba realizarse mediante transferencia bancaria, el ordenamiento interno termina exigiendo que este sea bancarizado para reconocer los efectos tributarios plenos de la operación (Garrigues, 2023; SUNAT, 2018).

6.2. Relación con negociación, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad

El requisito extra de evidenciar el pago no sustituye a los requisitos clásicos de los TLC, sino que se añade a ellos. En ese sentido, la jurisprudencia del Tribunal Fiscal ha reiterado que la concurrencia de estos requisitos es indispensable y que la falta de cualquiera de ellos —en especial de origen o expedición directa— justifica la denegatoria o revocatoria del beneficio arancelario (Tribunal Fiscal, 2019; Solís, 2019). Sobre esta matriz, la administración y la doctrina añaden la exigencia de bancarización: aun cuando la preferencia arancelaria se haya aplicado correctamente en aduana, el contribuyente podría perder beneficios tributarios asociados (por ejemplo, restitución de derechos o devolución del IGV) si no acredita el pago al proveedor mediante medios de pago autorizados (Alva, 2025; Tempora, 2024).

6.3. Medios de pago y su incidencia en devoluciones y restituciones

Los medios de pago tienen especial incidencia en los regímenes de devolución (pagos indebidos o en exceso, devoluciones del IGV, *drawback*). La SUNAT señala que, para solicitar devolución de tributos por pagos indebidos o en exceso, la administración utiliza el sistema financiero como canal tanto para devolver como para verificar la trazabilidad de los montos involucrados (SUNAT, 2004; SUNAT, 2013). En el caso del drawback y de la restitución de derechos arancelarios, la doctrina y la práctica muestran que el incumplimiento de la bancarización puede llevar a que la administración niegue o revierta el beneficio, al considerar que el contribuyente no ha cumplido con la Ley de Medios de Pago ni con los estándares de fehaciencia exigidos para el

reconocimiento del costo y del crédito (APAM, 2023; Tribunal Fiscal, 2018).

Por nuestro lado, en nuestro análisis sobre la fehaciencia de operaciones, destaca que el uso de medios de pago bancarizados se ha convertido en un elemento central de la prueba tributaria, aplicable también a operaciones de comercio exterior (Alva, 2025). Según este enfoque, la administración no se limita a verificar la existencia de una factura y una declaración aduanera, sino que contrasta esa información con los registros del sistema financiero para confirmar que el pago efectivamente se realizó y que coincide en montos, fechas y contrapartes (SUNAT, 2018; SUNAT, 2025). En consecuencia, la evidencia del pago al proveedor extranjero no es un requisito escrito en los TLC, pero opera como un filtro adicional para la efectividad económica de los beneficios derivados de ellos.

6.4. Ejemplos de cómo opera el requisito extra en la práctica

- **Ejemplo 1: Caso de drawback con bancarización correcta.** Una empresa textil peruana importa hilados desde un país socio de un TLC, acogidos al arancel preferencial al momento de la importación, y luego exporta prendas terminadas solicitando la restitución de derechos arancelarios (*drawback*). La empresa cancela las facturas del proveedor extranjero mediante transferencias bancarias desde una cuenta propia, conserva los vouchers SWIFT y los estados de cuenta, y asocia esos pagos a las declaraciones de importación. En una auditoría, la SUNAT verifica que los pagos cumplen con la Ley N.º 28194 y que hay coherencia entre los valores declarados, los pagos realizados y las exportaciones, por lo que mantiene tanto el reconocimiento de la operación como el beneficio de *drawback* (Exportemos.pe, 2023; PromPerú, 2020). En este caso, el requisito extra se cumple sin conflicto y refuerza la seguridad jurídica de la operación.
- **Ejemplo 2: Criterios matizados sobre pagos desde el exterior.** Resoluciones más recientes han reconocido que, en algunos casos, los pagos realizados a través de bancos del exterior pueden generar dudas formales sobre la aplicación estricta de la Ley de Medios de Pago, pero no necesariamente implican que la operación sea inexistente si el contribuyente aporta evidencia suficiente (correspondencia bancaria, contratos, estados de cuenta extranjeros) (Tribunal Fiscal, 2024; SUNAT, 2018). Pese a ello, la regla general se mantiene: para minimizar riesgos de pérdida de beneficios, la recomendación doctrinaria es canalizar siempre los pagos mediante medios de pago bancarizados trazables y conservar

toda la documentación asociada (Alva, 2025; LP Derecho, 2018).

6.5. Dimensión comparada y riesgos para las empresas en general

Organismos internacionales como la OMC y la CEPAL han advertido que requisitos internos adicionales de tipo financiero o tributario pueden afectar el grado de aprovechamiento de los TLC, especialmente por parte de micro y pequeñas empresas que enfrentan mayores barreras de acceso al sistema bancario formal (OMC, 2011; CEPAL, 2019). En el caso peruano, la exigencia de bancarización y la necesidad de evidenciar el pago al proveedor extranjero pueden representar una carga adicional para operadores pequeños, que operan con bancos de terceros, con cuentas personales o con mecanismos informales (PromPerú, 2020). La doctrina nacional sugiere que, si bien estas exigencias son legítimas desde el punto de vista de la lucha contra la evasión, deben ser implementadas con criterios de razonabilidad y proporcionalidad para no vaciar de contenido los beneficios que, en teoría, los TLC ponen a disposición de todas las empresas (Alva, 2025).

7. Posible conflicto entre los beneficios arancelarios de los TLC, el requisito “extra” y la ley sobre medios de pago

Como hemos mencionado, el régimen de beneficios arancelarios de los TLC descansa, en principio, en requisitos propios del derecho de integración: negociación del producto, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad del importador al solicitar el trato preferencial. En el Perú, sin embargo, la exigencia de evidenciar el pago al proveedor extranjero mediante medios de pago bancarizados ha introducido una capa adicional de requisitos de corte tributario–probatorio que no está prevista en los textos de los tratados, pero que condiciona la efectividad económica de los beneficios cuando estos se articulan con devoluciones, restituciones u otros regímenes internos (Congreso de la República del Perú, 2004; SUNAT, 2018). Esta situación genera un posible punto de conflicto entre el diseño internacional de los beneficios arancelarios y la aplicación interna de la Ley de Medios de Pago, lo que ha llevado a parte de la doctrina peruana a hablar de un “requisito extra” y a reclamar una regulación más clara y sistemática (Alva, 2025).

7.1. Posición que no advierte conflicto: compatibilidad entre TLC y bancarización

Una primera lectura sostiene que no debería existir un conflicto real entre los beneficios arancelarios de los TLC y la Ley de Medios de Pago, porque ambas regulaciones operan en planos distintos: los TLC determinan cuándo corresponde un arancel preferencial a la importación, mientras que la ley interna define las condiciones para que los pagos

asociados a esa operación sean válidos a efectos tributarios (Garrigues, 2023; SUNAT, 2004). Bajo esta posición, el arancel preferencial se otorga si se cumplen negociación, origen, expedición directa y solicitud del trato preferencial, con independencia del medio de pago utilizado; la bancarización se consideraría un requisito adicional sólo para deducir el gasto o acceder a devoluciones, pero no para aplicar la tasa arancelaria del TLC (SUNAT, 2016; Tribunal Fiscal, 2019). Desde esta óptica, el sistema sería armónico: el TLC regula el “precio de entrada” de la mercancía en términos de derechos de aduana, y la Ley de Medios de Pago regula el reconocimiento tributario interno del pago, ambos sin contradicción.

Ejemplo: una empresa importa un bien originario de un país con TLC, cumple con origen, expedición directa y certificado de origen, y consigna correctamente el TPI en la declaración. La aduana aplica el arancel preferencial (por ejemplo, 0% en vez de 6%) sin exigir prueba de bancarización; la falta de medios de pago bancarizados solo podría afectar la deducibilidad del costo o una eventual devolución del IGV, pero no el trato arancelario ya concedido. Bajo esta interpretación, no existiría conflicto entre el régimen preferencial del TLC y la Ley de Medios de Pago, sino un sistema complementario de control tributario interno.

Organismos internacionales como la OMC y la CEPAL podrían respaldar parcialmente esta visión, en la medida en que aceptan que los Estados mantengan normas internas de control tributario y financiero, siempre que estas no discriminen entre productos originarios y no originarios, ni constituyan obstáculos encubiertos al comercio (OMC, 2011; CEPAL, 2019). En la medida en que la Ley de Medios de Pago se aplica de manera general a todas las operaciones de cierta magnitud, y no solo a aquellas vinculadas a TLC, se argumenta que no habría una infracción directa de los compromisos de liberalización arancelaria.

Sin embargo, esta posición antes expuesta lamentablemente no está siendo aplicada en el Perú, porque el requisito de la acreditación del medio de pago es concurrente con los demás requisitos ya expuestos, lo que en buena cuenta significa que, si no se cumple con este último, aun cuando los demás estén satisfechos, igual no se puede acceder a los beneficios de un TLC.

7.2. Posición que sí advierte conflicto: requisito extra no previsto en los TLC

Una segunda posición, sostiene que sí existe un conflicto potencial, en tanto la exigencia de evidenciar el pago al proveedor extranjero mediante medios de pago bancarizados opera, en la práctica, como un “requisito extra” no previsto en los TLC, que condiciona el acceso efectivo a los

beneficios económicos asociados a esos acuerdos. Suscrito que, si bien formalmente la tasa arancelaria preferencial puede aplicarse aun sin bancarización, la realidad es que muchos operadores vinculan el uso del TLC con regímenes de devolución (*drawback*, devolución del IGV), los cuales sí quedan supeditados al cumplimiento estricto de la Ley de Medios de Pago. Cuando la administración niega o revierte devoluciones por falta de bancarización, el impacto práctico es que el operador pierde una parte sustancial de los beneficios que esperaba del marco de liberalización comercial, lo que constituye un filtro adicional no contemplado en los tratados (APAM, 2023; PromPerú, 2020).

La doctrina también advierte que este requisito extra puede tener efectos regresivos, al afectar con mayor intensidad a las micro y pequeñas empresas que enfrentan barreras de acceso al sistema bancario formal o que utilizan esquemas de pago más informales, reduciendo su capacidad para aprovechar los acuerdos comerciales frente a grandes empresas mejor bancarizadas (OMC, 2011; CEPAL, 2019). En consecuencia, se plantea que, aun siendo legítima la lucha contra la evasión, debe evaluarse si la forma en que se aplica la Ley de Medios de Pago respeta el equilibrio entre facilitación del comercio y control tributario que los TLC buscan promover (MEF, 2017; ProducEmpresarial, 2024).

7.3. Posición doctrinaria que afirma el requisito extra y pide regulación más clara

Una tercera posición acepta la existencia de este requisito extra y sostiene que la solución no es ignorarlo, sino regularlo de manera expresa y sistemática para reducir el margen de discrecionalidad interpretativa. Desde este enfoque, evidenciar el pago al proveedor extranjero mediante medios de pago bancarizados es hoy un componente estructural del esquema probatorio tributario y aduanero peruano, por lo que debe ser reconocido abiertamente como tal y armonizado con los compromisos internacionales del país.

Es crítico lo que denominamos “abuso en la fehaciencia de las operaciones”, cuando la administración exige estándares probatorios desproporcionados o aplica la Ley de Medios de Pago sin atender al contexto económico real de las transacciones, generando incertidumbre para los contribuyentes. Por eso proponemos que se delimiten con mayor claridad: i) qué se entiende por fehaciencia en operaciones de comercio exterior, ii) qué valor se otorga a la bancarización como medio de prueba y iii) en qué supuestos la falta de medios de pago autorizados debe implicar la pérdida de beneficios y en qué supuestos podrían admitirse pruebas alternativas.

Que la normativa de implementación de los TLC y los procedimientos de SUNAT sean más explícitos al incorporar las exigencias derivadas de la Ley de Medios de Pago, para evitar que el contribuyente quede a merced del vaivén interpretativo entre normas aduaneras, tributarias y financieras.

Desde una perspectiva comparada, la OMC y la ALADI enfatizan que los Estados pueden mantener requisitos internos de control siempre que estos sean transparentes, previsibles y no discriminatorios (OMC, 2011; ALADI, 2015). Varios estudios regionales recomiendan que, cuando los países introduzcan exigencias adicionales vinculadas a la trazabilidad de pagos para operaciones que se benefician de preferencias arancelarias, lo hagan de forma expresa en su normativa de implementación y en sus manuales de orientación al operador, de manera que dicho requisito extra no se perciba como un obstáculo inesperado o arbitrario (ALADI, 2015, 2019). En el caso peruano, esto implicaría, según esta posición doctrinaria, reconocer abiertamente en la normativa de comercio exterior y en los propios manuales de TLC que la bancarización y la evidencia del pago al proveedor extranjero forman parte del estándar probatorio requerido para mantener ciertos beneficios asociados.

7.4. Ejemplos de conflicto interpretativo y necesidad de seguridad jurídica

Los casos de jurisprudencia muestran cómo la falta de claridad normativa puede generar resultados dispares. En algunas resoluciones, el Tribunal Fiscal ha sido muy estricto, negando la restitución de derechos arancelarios a empresas que no pudieron acreditar pagos bancarizados, aun cuando la realidad de la operación comercial parecía clara por otros medios (Tribunal Fiscal, 2018; APAM, 2023). En otros casos, el Tribunal ha adoptado un criterio más flexible, aceptando pagos realizados a través de bancos del exterior o estructuras financieras complejas, siempre que existiera suficiente documentación para vincularlos con las operaciones de comercio exterior (Tribunal Fiscal, 2024). Esta oscilación alimenta la percepción de inseguridad jurídica y refuerza el argumento sobre la necesidad de reglas más explícitas y coherentes (Alva, 2025; LP Derecho, 2018).

Ejemplo: dos empresas se acogen a beneficios similares; ambas cumplen negociación, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad. Una pierde el *drawback* porque utilizó pagos en efectivo y no puede demostrar bancarización; la otra conserva el beneficio porque canalizó los pagos mediante transferencias desde bancos del exterior y aportó documentación bancaria complementaria. Doctrinalmente, se cuestiona si la diferencia de trato responde a criterios normativos claros o a

interpretaciones cambiantes, y se propone que la legislación de comercio exterior integre de manera expresa las exigencias de la Ley de Medios de Pago, para que el operador conozca con anticipación qué se espera de él (Alva, 2025).

7.5. Una armonización entre TLC, requisito extra y medios de pago

Las tres posiciones descritas convergen en reconocer que la Ley de Medios de Pago y la exigencia de evidenciar el pago al proveedor extranjero forman parte del entorno regulatorio relevante para las operaciones amparadas en un TLC. La diferencia radica en el juicio sobre si ello configura un conflicto o una simple coexistencia de normas. La postura que defiende la existencia de un requisito extra no propone eliminar la bancarización, sino integrarla de manera más clara y razonable en la normativa de implementación de los TLC, de modo que los operadores no enfrenten sorpresas interpretativas ni pierdan beneficios por causas ajenas a los requisitos estrictamente comerciales e internacionales (Alva, 2025; Garrigues, 2023). Desde la perspectiva de la seguridad jurídica y del aprovechamiento efectivo de los acuerdos, una regulación explícita y coherente de este requisito extra parece necesaria para equilibrar los objetivos de formalización y control tributario con la finalidad de los TLC de facilitar el comercio y generar beneficios tangibles para las empresas.

8. Conclusiones

Los TLC son instrumentos que los operadores de los países que los han suscrito (importadores y exportadores) pueden utilizar para beneficiarse a través de la reducción total o parcial de aranceles, lo que genera que los productos sean más competitivos en los mercados internacionales y de mejor acceso en términos de costos para los consumidores.

Hay un consenso que se deriva de los diferentes TLC en el sentido de que, para acogerse a los beneficios arancelarios previstos en ellos, los importadores deben acreditar los requisitos de (i) negociación, (ii) origen, (iii) expedición Directa; y (iv) manifestación de la voluntad.

El agregar requisitos diferentes o adicionales a los ya expuestos puede generar un conflicto expreso entre normas internacionales y nacionales. Así, somos de la posición de que la Ley de Bancarización, tal como está siendo aplicada actualmente, se constituye en un requisito que confronta a los beneficios acordados en los TLC, llegando a situaciones en las que un importador, pese a cumplir con los requisitos mencionados en el punto precedente, no puede acceder a los beneficios por no haber acreditado, a criterio de la SUNAT, el pago respectivo por la compra de los bienes a su proveedor extranjero.

La práctica anterior, en nuestra opinión, no sólo genera un conflicto normativo, sino que además hace que incumplamos compromisos internacionales asumidos con otros países, esto sin mencionar el grave perjuicio que se hace a las empresas afectadas que no acceden al beneficio y que en muchos casos pueden ser pequeñas y/o medianas empresas.

9. RECOMENDACIONES

Lo más recomendable para nosotros es que se tomen medidas inmediatas para diferenciar los alcances y cumplimientos normativos. Es decir, para las importaciones sugerimos que se apliquen las exigencias de cumplimiento de los requisitos previstos en los TLC: negociación, origen, expedición directa y manifestación de la voluntad; y para las operaciones internas aplicar la norma sobre bancarización; es decir, si no se cumple con ella que las consecuencias sean tributarias internas (no utilización del crédito fiscal, no deducción de costos y gastos; etc.).

Finalmente, en cualquier caso, es importante que la norma sobre bancarización desarrolle en blanco y negro cómo deben acreditarse los pagos al exterior (aspecto que actualmente no se encuentra regulado) de tal forma que los operadores conozcan cómo evidenciar tanto la parte comercial, financiera como contable para una correcta trazabilidad de los pagos.

Lista de referencias

- Alva, C. (2025). Tratados de Libre Comercio, acogimiento posterior a beneficios arancelarios y la acreditación del uso de medios de pago (Decreto Supremo N° 150-2007-EF). *Forseti. Revista de Derecho*, 21, 115–190. <https://es.scribd.com/document/912602002/4-Alva-Forseti-21>
- Alvarado, O. (2018, 28 de enero). *Las preferencias arancelarias en los TLCs suscritos por el Perú y los problemas probatorios de la expedición directa*. lus360. <https://ius360.com/las-preferencias-arancelarias-en-los-tlcs-suscritos-por-el-peru-y-los-problemas-probatorios-de-la-expedicion-directa>
- Ángel, M. (2018, 2 de agosto). *La bancarización como requisito para la deducción de los créditos tributarios*. LP Derecho. <https://lpderecho.pe/bancarizacion-requisito-deducccion-creditos-tributarios/>
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2015). *El aprovechamiento de las preferencias arancelarias en los acuerdos comerciales de la ALADI* [Estudio 217]. https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/217.pdf
- Asociación Latinoamericana de Integración. (2017). *Aprovechamiento de las preferencias arancelarias en*

los acuerdos comerciales regionales [Estudio 254]. https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/254.pdf

Asociación Latinoamericana de Integración. (2019). *Las reglas de origen y el aprovechamiento de las preferencias arancelarias en el marco de los acuerdos de la ALADI* [Libro 211]. https://www2.aladi.org/sitioAladi/documentos/Biblioteca/211_Libro.pdf

Asociación Latinoamericana de Integración. (2019). *Proceso de integración en el marco de la ALADI* [presentación de diapositivas]. https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/presentacion_carlos_aldeco_cepal.pdf

Banco Central de Reserva del Perú. (2006). *Aspectos del TLC con Estados Unidos* (Recuadro 6 del Reporte de Inflación, mayo 2006). BCRP. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2006/mayo/ri-mayo-2006-recuadro-6.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2021). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2021: En busca de una recuperación resiliente y sostenible*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47535-perspectivas-comercio-internacional-americ-latina-caribe-2021-busca>

Comunidad Andina. (2016). *Proceso 41-IP-2016* (Requisitos para la aplicación de preferencias arancelarias). Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina. Congreso de la República del Perú. (2004). Ley N.º 28194. *Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía*. Diario Oficial El Peruano. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/itf/128194.htm>

Congreso de la República del Perú. (2024). *Nota de información referencial 26/2024-2025: Tratados de libre comercio*. Dirección de Investigación y Documentación Parlamentaria. Contadores & Empresas. (2022, 9 de agosto). *Análisis del monto de la obligación a fin de bancarizar la operación*. <https://www.contadoresyempresas.com.pe/analisis-del-monto-de-la-obligacion-a-fin-de-bancarizar-la-operacion/>

Eyzaguirre, V. (2020). *Devolución del IGV como beneficio al exportador* [presentación de diapositivas]. <https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/7ce6ad07-8713-4b72-ad0c-aed83f947785/download>

Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika. (2012). *Análisis y propuestas sobre el TLC de Perú con la Unión Europea*. Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika. <https://www.fdcl.org/wp-content/uploads/2018/08/An%C3%A1lisis-y-propuestas-sobre-el-TLC-de-Per%C3%BA-con-la-Uni%C3%B3n-Europea.pdf>

Garrigues. (2023, 1 de mayo). *Perú: Se modifican las reglas sobre el uso de medios de pago*. Garrigues. https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/peru-modifican-reglas-uso-medios-pago

Gastos deducibles: criterios jurisprudenciales. (2023). Instituto Pacífico. <https://caballerocontadores.com/wp-content/uploads/2023/10/Gastos-Deducibles-Criterios-Jurisprudenciales.pdf>

Gobierno del Perú. (2025, 29 de diciembre). *Solicitar la emisión del certificado de origen bajo el sistema de certificación por entidades*. <https://www.gob.pe/21774-solicitar-la-emision-del-certificado-de-origen-bajo-el-sistema-de-certificacion-por-entidades>

Gobierno del Perú. (2025, 29 de enero). *Medios de pago afectos al Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)*. <https://www.gob.pe/7961-medios-de-pago-afectos-al-impuesto-a-las-transacciones-financieras-itf>

Huamán Sialer, M. A. H. (2018). Sistema tributario aduanero peruano y beneficios de los acuerdos comerciales. *IUS ET VERITAS*, 57, 140-162. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6760583.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2009). *Capítulo 2: Trato nacional y acceso a mercados – Acuerdo Perú–Panamá*. Acuerdos Comerciales del Perú. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/en_vigencia/panama/Documentos/Acceso_Mercados.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2010). *Capítulo 2: Trato nacional y acceso a mercados – Acuerdo Perú–China*. Acuerdos Comerciales del Perú. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/China/Documentos/espanol/2_Acceso_Mercados_espanol_rc.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2012). *Procedimientos de origen del Tratado de Libre Comercio Perú–Corea (Capítulo 4: Reglas de origen y procedimientos de origen)*. Acuerdos Comerciales del Perú. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Corea_Sur/Documentos/Espanol/04_KPFTA_Procedimientos_Origen.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. (2014). *Estudio de aprovechamiento del TLC Perú–Estados Unidos*. https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/EEUU/Documentos/docs/EA_PeruEEUU_16_periodo.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s. f.) *¿Qué es un tratado de libre comercio?* https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/lo_que_debemos_saber_tlc.html

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s. f.). *Acuerdos Comerciales del Perú: preguntas*

frecuentes sobre el TLC Perú-Estados Unidos. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (s. f.). *Acuerdos comerciales*. <https://www.mef.gob.pe/es/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales>

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2006). *Lineamientos de la política arancelaria en el Perú* [boletín]. https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/btf/Lineam_Pol_Arancel.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2010). *Los lineamientos de la política arancelaria en el Perú* [boletín]. https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/btf/Lineam_Pol_Arancel.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2017). *LVII Seminario de Derecho Aduanero: Los TLC y las preferencias arancelarias* [presentación de diapositivas]. https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/LVII_dcho_aduanero_2017.pdf

Ministerio de la Producción del Perú. (2024). *Tratados de libre comercio (TLC) en el Perú: desempeño de los principales acuerdos comerciales*. https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/01/Comercio-Exterior_TLC_05.01.24_FINAL.pdf

Mori, N. & Montes, H. (2024, 2 de febrero). *Tratado de libre comercio Perú-Estados Unidos y su impacto en las exportaciones de frutas peruanas*. VIRTUAM. <https://virtuam.net/2024/02/02/tratado-de-libre-comercio-peru-estados-unidos-y-su-impacto-en-las-exportaciones-de-frutas-peruanas/>

Myperuglobal. (2025, 21 de marzo). *Conoce cuáles son los acuerdos comerciales que tiene el Perú al 2025*. <https://myperuglobal.com/conoce-cuales-son-los-acuerdos-comerciales-que-tiene-el-peru-al-2025/>

Observatorio CEPLAN. (2024, junio). *Disminución de barreras arancelarias para el libre comercio y su impacto sectorial*. https://observatorio.ceplan.gob.pe/ficha/ts_6_turismo

OEA. (s. f.). *Acuerdo de libre comercio Chile-Perú* (Texto del acuerdo). Sistema de Información sobre Comercio Exterior. http://www.sice.oas.org/trade/chl_per_fta/Texto_s.pdf

PromPeru. (s. f.). *Drawback: Restitución de Derechos Arancelarios en Perú*. <https://exportemos.pe/fortalece-tus-capacidades-exportadoras/logistica-para-exportar/drawback>

Rene, A. (2025, 29 de mayo). *Drawback: Tribunal Fiscal precisa cuándo las exportadoras perderían la restitución arancelaria*. Asociación Peruana de Agentes Marítimos. <https://apam-peru.com/>

drawback-tribunal-fiscal-precisa-cuando-las-exportadoras-perderian-la-restitucion-arancelaria/

Ruiz, M. (2023). La expedición directa en acuerdos comerciales: Actual postura de la administración aduanera. *THEMIS*, 84, 417-429. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/9721943.pdf>

Solís, M. (2019, 16 de octubre). Jurisprudencia del Tribunal Fiscal: requisito de origen de las mercancías. *Blog de la Facultad de Derecho PUCP*. <http://blog.pucp.edu.pe/blog/manuelsolis/2019/10/17/jurisprudencia-del-tribunal-fiscal-requisito-de-origen-de-las-mercancias/>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (s.f.). *Acuerdos Comerciales*. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (1999, 19 diciembre). *Procedimiento específico: Importación definitiva – DESPA-PE.01.12*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/despa-pe-01-12.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria del Perú. (s. f.). *Medios de devolución de pagos indebidos o en exceso*. <https://orientacion.sunat.gob.pe/7371-04-medios-de-devolucion-de-pagos-indebidos-o-en-exceso>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria del Perú. (s. f.). *Acuerdos comerciales y preferencias arancelarias*. <https://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/acuerdoscomerciales/acuerdos.html>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2013). *Procedimiento general de devolución por pagos indebidos o en exceso – RECA-PG.05*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/recauda/procGeneral/reca-pg.05.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2016). *Informe N.º 090-2016-SUNAT/5D1000: Requisitos previstos en las normas de origen de los acuerdos comerciales*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2016/informes/2016-INF-090-5D1000.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2017, 9 mayo). *Procedimiento específico: Importación definitiva – DESPA-PE.01.11*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/despa-pe-01-11.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2018). *Informe N.º*

261-2018-SUNAT/340000: *Obligación de utilizar medios de pago*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2018/informes/2018-INF-261-340000.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2022). *Informe N.º 005-2022-SUNAT/340000: Ley General de Aduanas en el marco del TLC Perú-China*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficiosAd/2022/2022-INF-005-340000.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2024, 8 de febrero). *Procedimiento específico: Importación definitiva – DESPA-PE.01.31*. <https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/importacion/importac/procEspecif/despa-pe-01-31.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2022, 5 de julio). *Medios de pago de operaciones de comercio exterior* [webinar]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=aq0rOTa4vJo>

Tempora. (2024, 9 enero). *Tribunal Fiscal N.º 10545-A-2017: Restablecimiento del derecho al drawback* [ficha de jurisprudencia]. <https://tempora.pe/buscador-jurisprudencia-peruana/entry/59669/>

Tratado de libre comercio (s. f.) En *Wikipedia*. https://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio

Tribunal Fiscal. (2018, 21 de diciembre). *Resolución N.º 10588-A-2018*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/jurisprude/acuer_sala/2018/resolucion/2018_A_10588.pdf

Tribunal Fiscal. (2019, 25 de octubre). *Resolución N.º 09741-A-2019*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/jurisprude/acuer_sala/2019/resolucion/2019_A_09741.pdf

Tribunal Fiscal. (2024, 23 de enero). *Resolución N.º 00671-A-2024*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/jurisprude/acuer_sala/2023/resolucion/2024_A_00671.pdf

Tribunal Fiscal. (2024, 7 de agosto). *Resolución N.º 07147-A-2024*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2024/A/2024_A_07147.pdf

Tribunal Fiscal. (2024, 8 de noviembre). *Resolución N.º 10399-1-2024*. https://www.mef.gob.pe/contenidos/tribu_fisc/Tribunal_Fiscal/PDFS/2024/1/2024_1_10399.pdf

World Trade Organization. (2011). *World Trade Report 2011: The WTO and preferential trade agreements*. World Trade - Organization. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf