

Comercio internacional

Drawback: el reto de ser y parecer productor

RONALD F. GUTIÉRREZ POSADAS
DIEM Operaciones, CENTRUM Católica

El superávit de más de US\$ 3 mil millones experimentados en nuestra balanza comercial en el primer semestre del presente año gracias a las exportaciones es retribuido a los exportadores mediante mecanismos como el régimen de restitución de derechos arancelarios (*drawback*), por el cual se restituye a estos el 6.5% del valor FOB, obedeciendo al principio de que ningún producto importado no consumido en el país, es decir, exportado, debe pagar derechos arancelarios.

Ciertamente, primero se debe cumplir con los requisitos establecidos por la Sunat (INTA-PG.07), como el de incorporar física o químicamente en la producción del bien a exportar

insumos que al importarse directa o indirectamente hayan pagado derechos arancelarios, pero todo ello de nada sirve si no se califica antes como productor-exportador.

Las resoluciones del Tribunal Fiscal, que sirven como lecciones aprendidas para todos los operadores del comercio exterior, le dejan una lección importante al exportador que desea acogerse al *drawback*, la cual es que si este decide encargar a terceros la producción, lo cual es totalmente válido en el marco del régimen, se tenga en consideración que un verdadero productor-exportador se hará responsable de los insumos importados y de los procesos productivos, lo que significa asegurarse



de la planta, el trabajo y los contratos que respalden a ambos. Las consecuencias de no hacerlo serán el reembolso de lo erróneamente restituido más las multas por consignar datos falsos (Art. 103º, inciso i del D. L. 809) y por no acreditar los requisitos establecidos para el acogimiento de *drawback* (Art. 103º inciso e n° 4 del D. S. 129-2004-EF).

La Sunat, por su parte, mejoró su filtro de selección mediante indicadores de riesgo (D. S. 135-2005-EF), pero sobre todo por medio de la creación de cédulas auditables que permiten visualizar claramente si el exportador administra o no el proceso productivo de su producto. Estas cédulas, referentes a “utilización de materia prima” o “encargo de producción a terceros”, entre otros aspectos, representan un verdadero reto al productor-exportador por el detalle que demanda.

Sin embargo, a pesar de estas exigencias, en 2009 la antigua “alta” correlación entre las exportaciones no tradicionales y los montos restituidos a los exportadores se terminó, y sin hacer caso a la crisis mundial, estos montos dirigidos a los exportadores crecieron 47%, llegando a una cifra de más de US\$ 884 millones frente a la caída que sí sufrieron las exportaciones no tradicionales, las cuales se redujeron en 13%, llegando a un monto de US\$ 26,714 millones.

Este fue uno de los factores que determinaron la polémica reducción de la tasa de restitución, que pasó

de 8% a 6.5% para el segundo semestre del presente año (D. S. 288-2009-EF), quedando pendiente una más que, con el pesar del gremio exportador, reducirá la tasa a 5% y entrará en vigencia el 1º de enero de 2011.


Finalmente, el reto de ser y parecer productor en el comercio exterior nos lo pone el mercado exterior y la Sunat; para ambos, la clave se encuentra en la administración científica de las operaciones productivas y sus recursos. 



Foto: www.director.com.ec