

EL DRAWBACK COMO MECANISMO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES. ¿CÓMO MEJORAR SU IMPACTO EN LAS MYPE?

THE DRAWBACK AS MECHANISM PROMOTION OF EXPORTATION. HOW IMPROVE THEIR IMPACT IN THE MYPE?

ADRIÁN ALEJANDRO FLORES KONJA¹

Docente Principal de la Facultad de Ciencias Contables, UNMSM

MANUEL ALBERTO HIDALGO TUPIA²

Docente de la Facultad de Ciencias Contables, UNMSM

[Recepción: Abril de 2009 / Conformidad: Mayo de 2009]

RESUMEN

El artículo da a conocer los aspectos más importantes del drawback o Restitución de Derechos Arancelarios, régimen aduanero de promoción de exportaciones establecido en beneficio de las empresas exportadoras, informando sobre las ventajas del régimen, sus condiciones y requisitos, sus limitaciones y los procedimientos formales para solicitarlo. Presenta algunas precisiones sobre su carácter, su importancia macroeconómica, como mecanismo de apoyo a las MYPE y su internacionalización, y se pregunta: ¿Por qué razones el drawback no ha sido más eficiente en su respaldo a las MYPE exportadoras? Se plantea la problemática de la aplicación del drawback por las MYPE, y analiza algunas posiciones de gremios y expertos. Se proponen algunas conclusiones provisionales sobre el tema, que merece la atención en el futuro inmediato de los investigadores en el área de las ciencias de la empresa, y en especial, de los profesionales contables.

La investigación ha sido básicamente preliminar y descriptiva. Consistió en el análisis documental de las normas legales respectivas, de la doctrina jurídica-tributaria y de los diversos pronunciamientos de los organismos gremiales de las MYPE. Se deja para una etapa posterior la aplicación del trabajo de campo, con la aplicación de encuestas, entrevistas y focus group.

Como resultado de esta investigación preliminar,

ABSTRACT

This article shows the leading features of "drawback", or Restitution of tariffs, customs regime of exportations promotion, established in support of exporters companies, communicating about the regime's advantages, their conditions and requirements, and formal procedures to obtain it. Show some definitions about their character, its macroeconomics importance, als support mechanisms to Micro and small enterprises (MYPE, in Spanish) and its internationalization, and question: Why "drawback" wasn't more efficient supporting micro and small exporters enterprises? Show the problems of applications of "drawback" by Micro and small enterprises and analyze some statements of associations of exporters and experts. The article proposes some conclusions, that need attention of researchers of the area of enterprise sciences, specially, accountants.

The preliminary research was basically descriptive, and was a documentary analysis of regulations, law and taxation doctrine and differents statements about the matter of associations of MYPE. We'll make later the field research, applying surveys, interviews and "focus groups".

As a result of that preliminary research, we conclude that MYPE didn't use "drawback" like a truly incentive for internationalization. Between the immediate causes of that situations, that

1 Doctor en Ciencias Contables/ E-mail: afloreskonja@yahoo.es

2 Economista/ E-mail: mhidalgot@hotmail.com

se pudo conocer que las MYPE no han usado el drawback como un verdadero incentivo para internacionalizarse. Entre las causas inmediatas, establecidas provisionalmente, se pueden mencionar que los directivos de las MYPE desconocen las ventajas del drawback por insuficiente difusión; que las MYPE carecen de personal capacitado para la aplicación del drawback; que las condiciones para acogerse al régimen pueden, en muchos casos, estar fuera del alcance de las MYPE; y que las multas de una incorrecta aplicación del régimen son muy onerosas y desproporcionadas, desalentando el acogimiento de las MYPE al régimen.

Palabras clave: Drawback, exportaciones, promoción de exportaciones, MYPE, subsidio, derechos arancelarios, Sunat, régimen aduanero, insumo.

was provisionally established, the directors of MYPE don't know the benefits of drawback, that MYPE don't have trained personnel for applying "drawback". Also, the requirements to apply the regimen can be, in most cases, out of the reach of MYPE; and the mulets for a wrong applications of "drawback" are so high and out of proportions, that discourage MYPE to applied that regime

Keywords: Drawback, exports, export promotion, MSEs, grant, duties, Sunat, customs regime, input.

INTRODUCCIÓN

El drawback o Restitución de Derechos Arancelarios es un régimen aduanero de perfeccionamiento activo, consistente en la devolución de los derechos arancelarios pagados por los insumos usados para producir una mercancía que se va a exportar, dirigido a promover las exportaciones, al beneficiar a las empresas exportadoras, al igual que otros regímenes de perfeccionamiento activo: admisión temporal para perfeccionamiento activo y reposición de mercancías en franquicia. Aunque se escucha mucho de este mecanismo, la verdad es que se conoce muy poco sobre sus características, sus condiciones y requisitos, y sobre los resultados de su aplicación.

El objetivo general del estudio es dar a conocer en forma exploratoria las realidades en relación al drawback, las MYPE y las exportaciones a los miembros de la Facultad y toda la comunidad universitaria, para promover su conocimiento, discusión, análisis, investigación y propuesta de soluciones a su situación problemática.

Los objetivos específicos son: dar a conocer las características del drawback, sus condiciones, requisitos y tramitación. Además, dar a conocer la importancia que tiene este régimen aduanero para la promoción de las exportaciones, con énfasis, la de las micro y pequeña empresa, y la problemática que presenta la aplicación del drawback, en especial, para las MYPE; y promover la discusión creativa y los aportes de solución a esta problemática por parte de los miembros de la Facultad y la comunidad universitaria, a fin de contribuir a la competitividad empresarial y al desarrollo nacional.

El tema fue elegido debido a la importancia que se ha reconocido que tienen las MYPE como generadoras de actividad eco-

nómica y empleo, en sectores de la población que son aquejados por pobreza extrema y marginalidad. En el contexto actual de internacionalización de las economías, del cual las MYPE no se pueden sustraer, se ha señalado su importancia para diversificar la oferta exportable de nuestro país.

Por otro lado, el drawback es un mecanismo de promoción de las exportaciones, un incentivo para incrementar las exportaciones del país.

Sin embargo, y pese a este gran potencial, nuestra percepción es que las MYPE atraviesan muchas dificultades para convertirse en MYPE exportadoras, debido a muchas causas, entre las que se han mencionado: altos costos iniciales de la internacionalización, poco acceso a recursos financieros, desconocimiento de los mercados internos. Estas y sumadas otras causas propias del drawback, han hecho que este régimen se muestre como insuficiente como mecanismos para promover las exportaciones de las MYPE.

El problema de investigación se formula como sigue:

El drawback es un mecanismo de promoción de exportaciones que pueden aplicar las MYPE; sin embargo, las MYPE no aprovechan el drawback como un incentivo para exportar e internacionalizarse.

CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

El drawback beneficia a aquel productor-exportador que utiliza insumos, materias primas, partes o piezas importadas que se incorporan en las mercancías que exporta. Para ello, debe solicitar oportunamente que se le devuelva los tributos pagados por la importación de dichos insumos, en cheque no negociable o nota de crédito negociable. El monto a devolver equivale al 5% del valor

FOB de exportación, pero sólo durante el 2009 será del 8%. Por ejemplo, si la empresa confecciona camisas y las exporta al mercado norteamericano, por ejemplo, por un valor FOB de US\$ 120,000; pero ha usado hilos y botones importados de China, recibirá como drawback el 5% del valor FOB de exportación, es decir, US\$ 6,000.

El principio básico del drawback es que no se debe pagar derechos arancelarios por mercancías que no serán consumidas en el país al que se importa. Por ello, cuando se exporte un producto que vaya a ser utilizado o incorporado como mercancía importada, los derechos arancelarios deben ser devueltos.

Los derechos arancelarios por los insumos utilizados en los productos de exportación generan un incremento en el costo así como en el precio final en el mercado internacional, de tal forma que el drawback reduce los costos de nuestras exportaciones y le dan mayor competitividad.

En el Perú, se aplica la Restitución Simplificada de Derechos Arancelarios (drawback), según el Decreto Supremo N° 104-95-EF, Reglamento de Procedimiento de Restitución Simplificado de Derechos Arancelarios (*drawback*), que ha presentado varias modificaciones. Esto representa una modalidad de aplicación llamado drawback **simplificado**, en nuestro caso, dijimos, como un porcentaje fijo del valor FOB de exportación. Otros países pueden utilizar el **drawback calculado o pagado**, donde se devuelve lo efectivamente pagado cuando se importaron los insumos. Esto quiere decir que, al devolver el 5% fijo (drawback simplificado), el fisco podría estar devolviendo más o menos de lo realmente pagado por los derechos arancelarios de los insumos.

En el ejemplo anterior, se puede haber pagado por los derechos arancelarios por los hilos y botones más de US\$ 6,000; o se pudo

pagar menos de US\$ 6,000, pero la aplicación simplificada del drawback es totalmente correcta, según las normas. El drawback es un régimen contemplado en la Ley General de Aduanas y su Reglamento, y su aplicación es precisada en un Procedimiento General Aduanero, aplicado por las Intendencias de Aduanas del país.

Las condiciones básicas para acogerse al drawback son:

1. Ser productor-exportador, sea que se produzca directamente los bienes que exporta, o que encargue a terceros la producción proveyendo las materias primas, o que simplemente exporte una mercancía producida en el país.
2. Que los insumos importadores sean materias primas, productos intermedios, piezas o partes.
 - a. **Materia prima:** Es toda sustancia, elemento o materia necesaria para obtener un producto, incluyendo aquellos que se consumen o intervienen directamente en el proceso de producción o manufactura, o sirven para conservar el producto de exportación. Se consideran como materia prima las etiquetas, envases y otros artículos necesarios para la conservación y transporte del producto exportado. Excepciones: No se consideran materia prima los combustibles o cualquier otra fuente energética cuando su función sea la de generar calor o energía para la obtención del producto exportado. Tampoco se consideran materia prima los repuestos y útiles de recambio que se consuman o empleen en la obtención de estos bienes.
 - b. **Productos o bienes intermedios:** Aquellos elementos que requieren de procesos posteriores para adquirir la forma final en

que serán incorporados al producto exportado. Por ejemplo: algodón (materia prima), tela (producto o bien intermedio), camisa (producto final).

- c. **Pieza:** Aquella unidad previamente manufacturada, cuya ulterior división física produzca su inutilización para la finalidad a la que estaba destinada. Por ejemplo: Un botón.
- d. **Parte:** El conjunto o combinación de piezas, unidas por cualquier procedimiento de sujeción, destinado a constituir una unidad superior. Por ejemplo: Un motor.

Secuencia operativa de la aplicación del drawback

Adicionalmente a las condiciones básicas mencionadas, los insumos debieron importarse hasta 36 meses antes de la exportación del producto transformado.

Debe indicarse (en la DUA de exportación del producto terminado) la intención de acogerse al régimen en el momento de la

exportación del producto transformado, y solicitarse en un plazo máximo de 180 días desde la exportación.

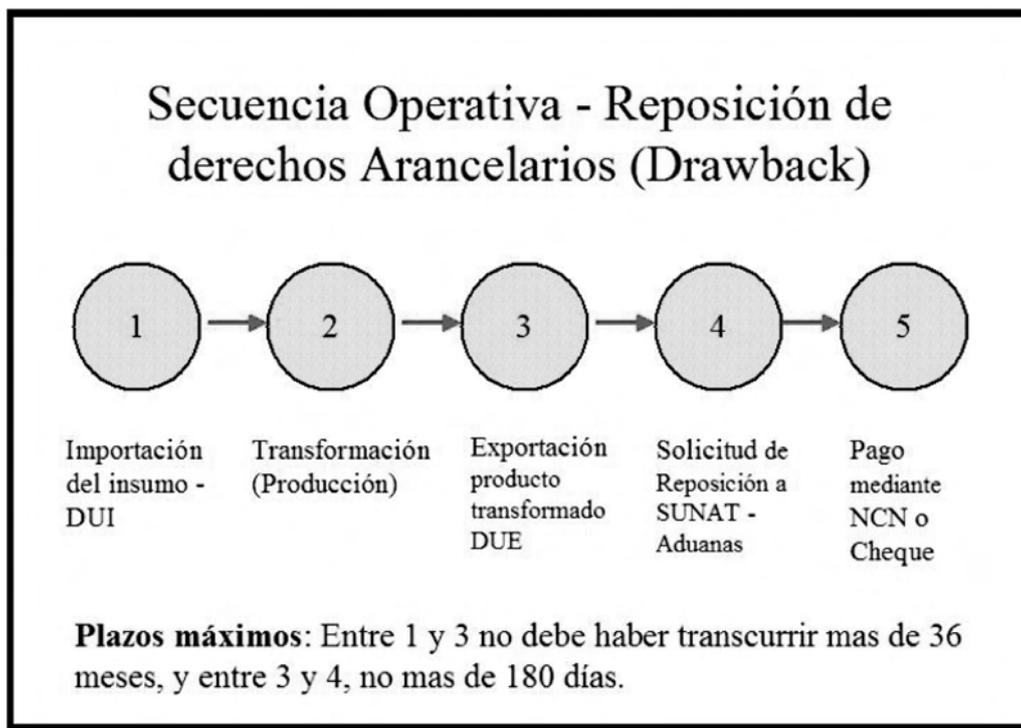
Además, los insumos importados no deben haber recibido ya un beneficio, como Admisión Temporal o Franquicia, o una preferencia arancelaria (por ejemplo, de los países de la Comunidad Andina de Naciones).

En el gráfico presentamos la secuencia de aplicación del régimen. Note que, siendo un régimen de perfeccionamiento activo, el insumo, parte o pieza debe ser incorporado materialmente al producto transformado; por ejemplo, el hilo y los botones en una prenda de vestir.

Topes y restricciones

Una empresa individual no puede beneficiarse con el drawback por más de US\$ 20 millones. Por otra parte, el mínimo monto a restituirse es de US\$ 500. Por lo demás, el Valor CIF de los insumos importados no deben superar el 50% del valor FOB de exportación;

GRÁFICO 1



medida destinada a garantizar un nivel de componente nacional en la exportación.

Además, el Decreto Supremo DS 127-2002-EF presenta una lista de mercancías que están excluidas del drawback, en la que figuran café, linters de algodón, grasas y aceite de pescado y otras especies, azúcares, minerales, petróleo, combustibles y aceites, algunos tipos de cuero, algodón, entre otros.

CARÁCTER DEL DRAWBACK Y SU SIGNIFICACIÓN MACROECONÓMICA

¿Es el drawback un subsidio? Esta definición del carácter esencial del drawback presenta una ambigüedad que en muchos casos impide una comprensión y aplicación adecuada, y puede restar legitimidad al mecanismo, haciendo peligrar su continuación.

En términos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el drawback no se considera un subsidio, que es cualquier transferencia del Estado a una empresa exportadora por el solo hecho de exportar. Los subsidios son considerados por la OMC medidas de competencia desleal, por lo que los Estados tratan de no aplicarlas para evitar las represalias de los demás países copartícipes del comercio internacional.

El drawback se considera una devolución de impuestos pagados indebidamente, pues el principio de la tributación en el comercio exterior es que “los tributos no se exportan”; es, pues, una medida de promoción de exportaciones aprobado por las OMC. Por ejemplo, China acaba de elevar el drawback del 9 al 13%. Sin embargo, muchos expertos sostienen que la forma de aplicación que tiene el drawback en el Perú —como drawback “simplificado”— al no presentar una relación directa con los aranceles realmente pagados,

sino aplicando un porcentaje fijo, se asemeja a un subsidio, y puede provocar represalias de nuestros socios comerciales, limitando el ingresos de nuestras exportaciones.

Esto presenta complicaciones posteriores. Como sostiene el economista Luis Palacios Salguero:

“Existe una paradoja al interior del Ministerio de Economía de cómo considerar el Drawback, por un lado la Sunat acepta que los contribuyentes contabilicen los ingresos percibidos por concepto de Drawback dentro de cuenta 75 Ingresos Diversos, sub cuenta 756 Recuperación de Impuestos. Pero, por otro lado el Tribunal Fiscal, entidad autónoma del Ministerio de Economía, en reiteradas oportunidades ha tenido que reconocer mediante resoluciones como la RTF N° 03205-4-2005, que en efecto el Drawback es un subsidio. Por lo tanto debería de contabilizarse dentro de la cuenta 75 Ingresos Diversos, sub cuenta 758 Subsidios Recibidos.

“Tremendo lío para la SUNAT tener que definir la forma correcta de contabilización del Drawback toda vez que el Estado peruano viene sosteniendo ante la OMC y sus socios comerciales que el Drawback no es un subsidio.”

A nivel macroeconómico, el Estado mide la eficacia del drawback en relación a los ingresos fiscales y los ingresos por exportaciones, que colaboran con el PBI. Por ejemplo, la caída de la recaudación aduanera (por las reducciones de las tasas arancelarias dispuestos por el Gobierno), ha sido usado como argumento por aquellos que solicitan la eliminación del drawback por su efecto negativo en el presupuesto. El drawback significó para el fisco peruano un costo de S/. 555.5 millones en 2007, y tuvo un efectivo impacto en el crecimiento de las exportaciones. Se estima que el 18% del valor de las exportaciones lo componen operaciones que se acogen al

Cuadro 1
DRAWBACK CANTIDAD DE EMPRESAS BENEFICIADAS POR AÑO

AÑO	CANTIDAD
1,995	17
1,996	156
1,997	447
1,998	588
1,999	677
2,000	830
2,001	1,000
2,002	1,013
2,003	1,081
2,004	1,144
2,005	Vol. 16(1) 2009 QUIPVKAMAYOC /45 1,264
2,006	n.d.
2,007	1356

Elaboración: Propia.

Fuente: Orrego, Pablo. DRAWBACK. Fomento a las Exportaciones, Cambios normativos y procedimientos.

drawback. En 2007, las empresas que se acogieron al drawback fueron 1356. Aun cuando no se conoce el detalle, se puede suponer que sólo una pequeña parte son MYPE. Por ejemplo, en 2002, sólo un 0.8% del valor exportado correspondió a empresas pequeñas, correspondiendo un 79.5% a las empresas “top”, de más de US\$ 10 millones en exportaciones anuales. Se puede colegir que estas empresas son las que se benefician en mayor medida del “drawback”.

En contraparte, en la década pasada se produjeron hechos en que el drawback fue usado para defraudar al fisco, originando una actitud más controlista en las autoridades, originando, por ejemplo, multas más estrictas para las infracciones cometidas durante la aplicación del régimen.

Según el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Sociedad Nacional de Industrias, el drawback puede ser considerado una compensación a los sobrecostos que restan competitividad a nuestras empresas, es decir, es una “devolución de sobrecostos”.

Puestos en la balanza están, así, el drawback promoviendo las exportaciones e

impactando por ello en el PBI, y del otro el gasto público creciente.

IMPORTANCIA DE LA APLICACIÓN DEL DRAWBACK PARA LAS MYPE

Dadas las expectativas puestas en las MYPE como alternativa de crecimiento del Producto Nacional y de absorción de empleo, y en especial, a su expansión a los mercados externos (las MYPE exportadoras); el drawback, como mecanismo de promoción de exportaciones, debe ser un mecanismo que beneficie a las MYPE. ¿Es esto así? ¿El drawback es un apoyo para las MYPE en su internacionalización?

Según las estadísticas del Ministerio de Trabajo, sólo un 1.8 % de las MYPE exportó en 2006;

“La MYPE formal tiene un bajo nivel de participación en el mercado externo, sólo el 1% de las microempresas y el 4.8% de las pequeñas empresas declaran haber realizado exportaciones. En valores absolutos, sólo 2,007 empresas, de las cuales 811 son microempresas y 1,196 son

Cuadro 2. ORIENTACIÓN EXPORTADORA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA FORMAL 2006, POR RANGO DE VENTAS (NO INCLUYE EMPRESAS UNIPERSONALES)

Tamaño según rango de ventas	2006			2004
	Número de empresa	Número de empresas exportadoras	Orientación Exportadora	Número de empresas exportadoras
Microempresa	85,292	811	1,0%	918
0,75 UIT	70,895	509	0,7%	n.d
75,150 UIT	14,397	302	2,1%	n.d
Pequeña empresa	25,076	1,196	4,8%	756
MYPE	110,368	2,007	1,8%	1,674

Fuente: SUNAT. Intendencia de Estudios Tributarios y Planeamiento 2007. No incluye empresas unipersonales. / Ministerio de Trabajo, 2007, p. 71.

pequeñas empresas declararon haber exportado en el 2006. Aunque el número es reducido, representa un incremento de 19.9% respecto a número de MYPE exportadoras estimadas en el 2004. (...) A nivel de sectores económicos, la MYPE exportadora se concentra principalmente en los sectores de manufactura (40.1%), comercio (34.2%) y servicios (15%).

En el siguiente cuadro, extraído del informe citado del Ministerio de Trabajo, se sintetiza la información presentada.

Es decir, sólo un pequeño porcentaje de las MYPE (un 1.8% en 2006) exporta. Lo afirmado por el Ministerio de Trabajo nos lleva a pensar que: el camino por recorrer es muy largo, y en los años de aplicación del drawback, además de las demás medidas de promoción de exportaciones y sin dejar de considerar los grandes problemas que aquejan a las MYPE, su aporte ha sido muy modesto, y que falta mucho por hacer, dado el potencial existente en las MYPE.

PROBLEMÁTICA EN LA APLICACIÓN DEL DRAWBACK PARA LAS MYPE

En realidad, la primera limitación que encuentra la utilización del drawback por las MYPE es que las MYPE exportadoras son un número muy pequeño, como se ha indicado. Cabe enfocar el tema con la pregunta:

¿Cómo lograr que el drawback sea un mecanismo que realmente promueva la internacionalización de las MYPE? Aunque responder a estas interrogantes nos llevaría a un estudio más profundo recurriendo a fuentes primarias —gremios de MYPE, funcionarios de instituciones públicas relacionadas al comercio exterior y a las MYPE, expertos, etc.—, un primer sondeo nos señala las siguientes dificultades:

- Los directivos de las MYPE, exportadoras y más aun, potencialmente exportadoras, desconocen los beneficios y requisitos del drawback, debido a que se percibe como una información especializada,
- Algunos directivos de las MYPE exportadoras y potencialmente exportadoras no tienen la capacidad de gestión para acogerse al régimen de drawback.
- Las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras, tienen un nivel de exportaciones que en muchos casos no llegan al mínimo (US\$ 10,000) para acogerse al régimen. Es decir, si se trata de microexportación, la empresa no podría acogerse (sin embargo, si hace varias operaciones pueden ser acumulables).
- Las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras encuentran dificultades en planificar sus operaciones de exportación al carecer de estructuras de costos de exportación que contemplen los beneficios del drawback, por lo que

no pueden saber los beneficios reales de exportar utilizando este beneficio.

- Las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras encuentran dificultades para acogerse al drawback debido a que, no siendo muchas veces importadoras directas, sus proveedores no cuentan con la documentación ordenada de la importación de los insumos, o dicha información no es fidedigna.
- Las empresas exportadoras y potencialmente exportadoras, por esta causa, encuentran dificultades en relación a las multas originadas durante la aplicación del drawback, debido a que alguna inconsistencia o falta de integridad en la información proporcionada por un proveedor, acarrea la sanción no directamente al proveedor, sino a la empresa exportadora. Por ejemplo, una empresa en Piura recibió una restitución (drawback) por 400,000 soles; pero no se percató que su proveedor local de insumos había importado con preferencias arancelarias por S/. 5,000; por lo que tuvo que pagar a la SUNAT dos millones de soles por devolución, multas y recargos. Según la Cámara de Comercio y Producción de Piura, las sanciones para infracciones con relación al drawback son desproporcionadas.
- En muchos casos, los insumos ya han recibido el beneficio arancelario otorgado por los Tratados y Convenios, por lo que se imposibilita la aplicación del beneficio.
- Por lo demás, las inconsistencias sobre el carácter del drawback y los problemas fiscales generan inseguridad en las MYPE y otras empresas sobre la continuidad del régimen, afectando los proyectos de inversión en el sector exportador.

CONCLUSIONES

- Tanto la investigación como la divulgación de los aspectos referidos al drawback y otros mecanismos de promoción de exportaciones deben ampliarse, dada la gran gravitación para nuestra economía. Por esta razón, un grupo de docentes de la Facultad nos hemos dado a la tarea de realizar una investigación más profunda para conocer directamente la problemática de la aplicación del drawback entre las MYPE.
- Preliminarmente, se puede concluir que la divulgación y capacitación a las MYPE de estos aspectos redundaría en una mejor y mayor aplicación del drawback por parte de las MYPE.
- Adicionalmente, como lo han solicitado varios gremios empresariales, cambios y precisiones en las normas de aplicación del drawback son necesarias tanto para facilitar el acceso de las empresas al beneficio, como para evitar que sean sancionadas con multas excesivamente onerosas, por no disponer de información adecuada al momento de la aplicación del régimen.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Alva, C. *La restitución simplificada de derechos arancelarios ad valorem (drawback) Un beneficio e incentivo para los exportadores*. (Visitada el 02/04/2009).
2. Cosio, F (2007). *Manual de Derecho Aduanero*. Editorial RODHAS, 2da. edición, Lima, Perú.
3. El Peruano, *Ley General de Aduanas*, aprobado mediante Decreto Legislativo

- vo No.1053, publicado el 27.06.2008 y su Reglamento aprobado con Decreto Supremo No.010-2008-EF, publicado el 16.01.2009.
4. El Peruano, *Texto Único Ordenado de la Ley General de Aduanas*, Decreto Supremo N° 129-2004-EF publicado el 12.09.2004 y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 011-2005-EF publicado el 26.01.2005.
 5. El Peruano, *Tabla de Sanciones aplicables a las infracciones previstas en la Ley General de Aduanas*, aprobada con Decreto Supremo N° 031-2009-EF. Publicado en “El Peruano”, el 11/02/2009.
 6. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa. Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa. Lima, diciembre del 2007.
 7. Palacios, L. (2009) *¿El drawback en el Perú es un subsidio?* <http://www.geocities.com/tacticaempresa/draw.doc> (Visitada el 4/04/2009).
 8. Superintendencia Nacional Adjunta de Aduanas. Procedimiento General de Restitución simplificada de Derechos Arancelarios. INTA PG 07. Publicado en “El Peruano”, 18/03/2009.
 9. Sociedad de Comercio Exterior. Las multas del drawback. Semanario COMEX-PERÚ del 20 al 26 de septiembre de 2004.
 10. Sociedad Nacional de Industrias. Instituto de Estudios Económicos y Sociales. *Reporte Macroeconómico*. N° 21 Octubre 2008.