

Contenido:

Formalidad empresarial	1
Corrupción, a derribarla	2
El negocio de delinquir	2
Exportación definitiva (I)	3
Exportación definitiva (II)	3
El IEE	4
Financiamiento internacional	4

Hacia la formalidad empresarial. Una entrada comprensiva

Más de la mitad de la población activa de la región es pobre y opera en el sector informal. Pobreza e informalidad son dos caras de una misma realidad (www.iadb.org) En muchos países, un tercio de la población informal son empleados de empresas informales sin derecho a pensiones, vacaciones, o sanidad. De acuerdo a un estudio reciente de la CEPAL, sólo el 40% de los latinoamericanos tiene acceso a seguridad social. Con respecto a lo tributario, los microempresarios y empleados informales se encuentran en una situación compleja: pagan algún tipo de impuestos, están exentos de otros, y evaden otros debido a sus costos y complejidad. ¿Qué tipos de sistemas tributarios pueden ser aplicables para la microempresa sin llevarlas a la quiebra? ¿Están las microempresas en condiciones de cumplir con obligaciones laborales para sus empleados: contratos, seguridad social, vacaciones, etc.? ¿Cómo pueden los gobiernos locales regular actividades microempresariales informales?.

De sector informal a economía informal

Ahora se entiende la informalidad ya no como característica global de la unidad o establecimiento, sino de las relaciones de trabajo que desde ella se entablan (OIT). Teóricamente, se la concibe como el trabajo caracterizado por la carencia de niveles mínimos de calidad laboral o trabajo decente (que se desempeña sin derechos legales, sin oportunidades de mejora, sin protección social y sin representación sindical).

Al extenderse la tercerización, subcontratación, trabajo a domicilio y otras formas “atípicas” de trabajo que incitan relaciones precarias de empleo y constituyen un importante factor restrictivo de la productividad laboral, crece también esta sensación actual de crecimiento incontrolado de la “informalidad”.

En Perú hay un empleo privado formal de 1.8 millones, el sector público emplea a 0.9 mill, y 10.9 mill de personas son informales y desempleados. El marco legal debería ser realista..

Comprensión de la informalidad

Un aspecto crucial a tener en cuenta en la informalidad es su gradualidad. Además de su carácter multidimensional, que involucra desde lo tributario a lo laboral, la informalidad, más que un estado, es un proceso con diferentes niveles de dificultad para concluirse según las regulaciones del país (OIT). Ello deriva en que la gran mayoría de empresas y empresarios no está en ninguno de puntos extremos del continuo formal-informal, sino que se halla en algún lugar de la “**zona gris**” intermedia. Esta realidad plantea la irrelevancia de soluciones fáciles a problemas de la formalización, que requieren de estrategias integradas y progresivas.

Hay otros elementos fundamentales en la comprensión de la informalidad que se deben tomar en cuenta al evaluar políticas de formalización. Entre ellos: la **diferenciación** entre las funciones normativas del Estado y sus capacidades fiscalizadoras del cumplimiento de las normas, la eficiencia relativa de su administración, el grado de descentralización de las entidades del Estado, el grado de organización de las entidades representativas de la economía informal, etc.

Integrar la economía informal al desarrollo

Un punto de entrada, complementario al de la microempresas, sería reconocer la importancia del segmento del **trabajo independiente** o por cuenta propia. Este se ha convertido en el más grande de los componentes del sector informal y, con ello, del mercado de trabajo, siendo responsable en promedio por más de un 30% de la población activa, vinculado a la desregu-

larización flexibilizadora en mercado laboral. Para atender este contingente, el dilema de las políticas consiste en resolver la **desconexión** aparente entre las regulaciones nacionales y las de los gobiernos locales. Mientras que los vendedores ambulantes, trabajadores agrícolas y otros trabajadores independientes no calificados constituyen más de un tercio de la fuerza laboral en la región, pocos –si alguno- de los países de la región los han hecho objeto de leyes nacionales que reconozcan sus características específicas. En general, sólo se ocupa de este contingente la legislación municipal subordinada. Un dato clave es que, para la gran mayoría de los actores de la economía informal, el **contacto con el Estado**, sus regulaciones y servicios, se realiza a **nivel local**. A pesar de ello, los intereses económicos en conflicto dentro de las corporaciones municipales muchas veces relegan el papel que puede aportar el conjunto de sectores de la microempresa y el trabajo autónomo comercial. Las políticas de atracción de la inversión que orienta a muchas administraciones municipales y regionales no pasa todavía por crear un entorno propicio para la integración de la economía informal, a pesar que sus contingentes son, en conjunto, algunos de los mejores contribuyentes a los ingresos locales.

Las microempresas

Otro componente importante de la economía

En la PEA de Lima (Perú), 1.6 millones de personas están empleadas (38%), 0.3 millones están desempleados (8%), y 2.3 millones están subempleados - visible e invisible - (54%) (INEI-ENAH0).

En Perú se espera que unas 100 mil empresas se formalizarán al simplificar los regímenes especiales para pequeñas y medianas empresas, el RUS y RER (MEF)

informal si han recibido atención legislativa en la mayoría de países. El propósito de incorporar a las MIPYME (micro, pequeñas y medianas empresas) al desarrollo, les ha llevado a implantar legislación comprensiva para ellas, con paquetes de políticas fiscales, facilitación administrativa, promoción productiva y de reglas laborales en la esperanza de que estas acepten los incentivos ofrecidos y se acojan a la legalidad formal.

Aunque el desarrollo de las políticas específicas para las MIPYME está todavía en su etapa inicial, y con ellas las políticas laborales, se puede sin embargo analizar algunos de los principales temas que se plantean en estas políticas y sus consecuencias para la integración de la economía informal al desarrollo. Entre estos figuran: su inclusión en regímenes únicos o especiales para el sector, su relación con otros aspectos de la política laboral o de otro tipo, su impacto en el crecimiento (o disminución) de la informalidad, etc.

En Perú hemos asistido a un evidente fracaso en la legislación laboral y empresarial (dentro de ello la ley Mype), debemos aprender de errores.

La Corrupción en el Perú. Hagamos el esfuerzo por derribarla

El gobierno actual da señales de querer enfrentar esa plaga que es la corrupción (C), aunque la intervención debería ser sistémica, pues el mal lo es. En **A-Z # 23**, vimos que la modernización del Estado (mucho más que simplificaciones) debe enfocarse de manera integral, y que la transparencia es un aspecto central de ello.

Corrupción y efectos

La evidencia indica que la C atenta contra la democracia, y genera pobreza. La C destruye capital social pues absorbe parte del crecimiento económico. La C aumenta la pobreza debido a derivación de riqueza hacia grupos de poder, y a la destrucción de empleos por fuga de la inversión. Se genera un círculo vicioso, que disminuye la participación ciudadana, que a su vez disminuye las acciones de control.

La C es cualquier abuso de posición o cargo (público y privado) para beneficio personal (económico y no económico).

Tipos de corrupción

Hay dos tipos de C: "de acuerdo a las reglas" (sobornos para hacer algo más ágil o de forma preferente) y "en contra de las reglas" (proporcionar servicios sobre los que hay prohibición). No toda acción ilegal es corrupta, ni toda acción corrupta es ilegal. Entre las actividades de C, se hallan el pedido, la oferta o recibo de sobornos, comisiones clandestinas, la extorsión, uso impropio de información o bienes, y el tráfico de influencias. El Banco Mundial distingue entre C como **captura del Estado** (acciones de individuos, grupos o firmas -público y/o privado- para influir sobre formación de leyes, reglamentaciones, decretos y otras políticas para beneficio propio), y **C administrativa** (imposición intencional de distorsiones en la implementación de leyes y reglamentaciones existentes para obtener ventajas).

Punto de vista económico

Existen dos enfoques (búsqueda de rentas y el institucional) para aproximarse a la C. Anteriormente se consideraba que la C era principalmente una característica cultural, que sólo se podía combatir con campañas educacionales y éticas en el largo plazo. Hoy, el consenso es que la C es producto de una **conducta racional** que responden a incentivos (probabilidades de ser descubierto, juzgado, sancionado, y que se cumpla sanción), es decir, la C existe porque es recompensada. La C no desaparecerá hasta que desaparezcan los incentivos a ser corruptos.

Qué hacer contra la corrupción?

La voluntad política y el compromiso de los líderes es clave para implementar y sustentar los esfuerzos contra la C. Es necesario un amplio apoyo popular y sentido de propiedad para avanzar. Un trabajo que a partir de condiciones propias de nuestro país, permita planificar, guiar e implementar programas. La transparencia y acceso a la información es indispensable Y, una coordinación entre agencias cooperantes que apoyan en esta dirección,

¿Cómo formular una estrategia?

Es claro que la respuesta radica en adoptar un enfoque indirecto e ir a la raíz del problema. La idea es que el Perú determine el nivel de incidencia de la C (**alto**, medio, o bajo), calidad de gobernabilidad (G), y prioridades de lucha contra este flagelo. Estudios indican que en un entorno en que G es deficiente, no es posible que estrategias basadas en salarios tengan un impacto considerable en C de administración pública. Es más, la reducción de la compresión de salarios puede alentar la C si los puestos del sector público son considerados como una opción lucrativa. Si los procesos de **descentralización** no se hacen debidamente, la C no sólo no bajaría sino que, incluso, aumentaría.

El negocio de delinquir. Un análisis económico

"Crimen y Castigo" es (además de conocida novela) el título de una obra clásica de Gary Becker, dedicada al análisis económico de la delincuencia. El punto central de Becker es intuitivo: los delincuentes hacen un análisis bastante racional de su actividad, y consideran la probabilidad de ser pillados y el castigo que enfrentan (F. Larrain-Ucch, Julio 06). Mientras mayores sean beneficios y menores los costos de cometer un delito, mayor será la rentabilidad esperada y el incentivo a delinquir. ¿Cuán rentable resulta delinquir en Chile (y Perú)?.

Es rentable delinquir

El costo que enfrenta el delincuente está asociado a probabilidad de ser sancionado. Son varios los eslabones sucesivos que deben completarse para que el proceso culmine en una condena. En primer lugar, está la probabilidad de que el delito sea denunciado. En Chile, como en EE.UU., se estima que, de cada 100 delitos, sólo **45** son efectivamente denunciados (I. Briones, UAI, Julio 06). De poco vale una denuncia si ella no se traduce en una captura efectiva. Aquí las cifras son poco alentadoras. De los 407.000 delitos de mayor connotación social denunciados en 2005 (DMCS), sólo **29%** terminó en capturas (en comparación a 50% en EE.UU.). Una dotación policial deficitaria puede ser parte del problema, en Chile existe un efectivo policial por cada 400 habitantes, cifra que no difiere tanto de países como Inglaterra o EE.UU. En Chile más de la mitad de

denuncias que atiende Carabineros se asocian a infracciones de tránsito. Así tenemos que de 100 delitos cometidos, sólo 13 terminan pasando a la justicia. Si bien la reforma procesal penal ha introducido eficiencia y una drástica disminución del tiempo de término de las causas, las cifras muestran que sólo un **28%** de ellas concluyen con una sentencia condenatoria. Con este dato y los cálculos anteriores, tenemos que, por delito cometido, la probabilidad de ser condenado es del orden de **4%**.

En Chile mientras el delincuente visualiza un paso por la cárcel de 50 días, el beneficio del delito sería cercano a US\$3.000. En base mensual, esto equivale a seis veces el sueldo mínimo. Es rentable delinquir. En el Perú debe serlo más

Ya condenado, la cuantía de la pena pasa a ser una variable clave. En Chile el 62% de los condenados por delitos graves, como robo con violencia, son condenados a penas de reclusión con una duración promedio de 1.900 días. Dicha cifra cae a 1.250 días si uno considera aquellos casos con remisión de la pena o libertad vigilada. Este último dato, en conjunto con el 4% de probabilidad de ser condenado, significa

que el tiempo promedio que un delincuente espera pasar en prisión es de **50 días**. En lo esencial, el beneficio para el delincuente -que sería equivalente a la pérdida para la víctima- está dado por el valor de lo que pueda apropiarse. Como nadie gastaría más en seguridad de lo que espera perder, este beneficio podría estimarse gruesamente dividiendo el gasto total anual en seguridad (unos US\$ 2.500 millones, 60% del Estado y 40% en seguridad privada) por la cantidad efectiva de DMCS (unos 900.000 al año). Esto daría como resultado un promedio de US\$ 2.800 por delito. En resumen (recuadro), no nos extrañemos.

Regímenes aduaneros (RA). La exportación definitiva (I)

Dentro de los RA: **definitivos** (X e M), **temporales** (X e M), **suspensivos** (tránsito, transbordo y depósito de aduanas) y de **perfeccionamiento** (admisión temporal, drawback, reposición de mercancías en franquicia), cabe referirse a la exportación definitiva, antes nos referimos al drawback (**A-Z# 21**, en www.ice.edu.pe)

La exportación definitiva (XDE), es el RA aplicable a mercaderías de libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior. Se dividen en:

- **Por trámite regular.** Cuando el monto de lo exportado supera los US\$ 2,000, por lo que se requiere contratar los servicios de una Agencia de Aduana.
- **Por trámites simplificado.** Cuando el monto de lo exportado no exceda de US\$ 2,000 y lo pueden realizar directamente los exportadores.
- **Exportaciones por Courier.** Se realizan a través de un servicio de mensajería, por lo que no se puede solicitar ningún beneficio.

Exportación sin valor comercial.

Comprende el equipaje, muestras, menaje de casa, rancho de naves y donaciones, así como los obsequios, mensajería internacional y otras mercancías cuyo valor FOB no exceda de US\$ 2,000. Dichas mercancías se hallan en procedimiento de régimen simplificado de exportación.

Documentos que exige Aduanas.

- Declaración Única de Aduanas (DUA) de Exportación.
- Factura comercial.
- Documento de transporte (Conocimiento de Embarque, Guía Aérea, Aviso Postal o Carta Porte, según el medio de transporte utilizado.).
- Certificado de origen y póliza de seguro.
- Certificado Fito o Zoosanitario.
- Lista de empaque o "Packing List".
- Autorizaciones especiales si corresponde
- Otros documentos necesarios.

Declaración Única de ADUANAS (DUA)

Documento aduanero que tiene carácter de Declaración Jurada. Es preparada por el agente de aduana contratado por el exportador y se utiliza parasolicitar ante las Aduanas el despacho de exportación de mercancías nacionales y nacionalizadas.

No olvidar "vincular" la DUA de exportación a los regímenes de:

- . Admisión e Importación Temporal.
- . Restitución de derechos arancelarios (Drawback).
- . Reposición de Mercancías en Franquicia. (sigue.....)

La exportación de mercaderías **no** está sujeta a **tributo alguno**. Sólo para fines estadísticos, **ADUANAS** aplica una **tasas ficta de 0%**. Toda mercancía a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre debe ser presentada y puesta a disposición de **ADUANAS**.

Regímenes aduaneros (RA). La exportación definitiva (II)

Etapas del Procedimiento de Exportación

1. Numeración de la DUA. El despachador de aduana transmite electrónicamente la información de los datos provisionales contenidas en la DUA a la Intendencia de Aduana en cuya jurisdicción se encuentra la mercancía. La Aduana llevará a cabo los siguientes pasos: SIGAD: Convalida información, genera el número de DUA y deja expedida la mercancía para ser ingresada a la Zona Primaria.

2. Ingreso de Mercancías a Zona Primaria El despachador de aduana ingresa la mercancía que va a ser embarcada en cualquier puerto, aeropuerto o terminal terrestre, como requisito previo a la selección del canal de control de la DUA. Quedan exceptuadas del ingreso a terminales las mercaderías de gran peso y volumen, a granel, embarques por tuberías, animales vivos y productos hidrobiológicos dentro de las 200 millas.

3. Ingreso al terminal de almacenamiento y selección del canal de control. Se ingresa la información sobre la recepción vía electrónica, el SIGAD la valida y asigna el canal de control (rojo o naranja).

4. Reconocimiento físico Se verifica la naturaleza, valor, peso o medida de la mercancía. Asimismo, se verifica que haya sido correctamente clasificada.

5. Control de Embarque. Los terminales de almacenamiento son responsables del traslado y entrega de la mercadería al transportista. El transportista verifica el embarque de la mercancía y anota en la casilla 14 de la DUA, la cantidad de bultos, peso bruto total, fecha y hora en que terminó el embarque, culminando su actuación con su sello y firma. La mercancía deberá ser despachada dentro del plazo máximo de diez (10) días útiles contados a partir del día siguiente de la fecha de

numeración de la DUA. El terminal de almacenamiento permitirá el embarque de las mercancías en situación de levante autorizado. Esta condición la obtienen DUAs con canal naranja y DUAs con canal rojo debidamente diligenciadas.

6. Regularización. La regularización del régimen se realiza con la transmisión por vía electrónica de la información complementaria de la declaración y la presentación de los documentos que la sustentan a satisfacción de la autoridad aduanera, dentro del plazo de quince (15) días contados a partir del día siguiente de la fecha de término del embarque

Casos especiales

I. Exportación a través de Terceros (Comisionistas). La exportación se efectúa con una sola DUA. Transmite información, Anexo 1 Relación consolidada de productores. Presentación documentos: RCP, Copia de las facturas emitidas por cada uno de los productores, factura comisionista.

II. Exportación SWAP de ORO. Operación de canje de oro local por oro extranjero equivalente, mediante la cual un banco del Sistema Financiero Nacional recibe oro en custodia para transferirlo posteriormente (mediante una operación SWAP) a un fabricante nacional de joyerías, el cual realiza una transformación del producto para su posterior exportación.

III. Exportaciones hacia Ceticos o ZOFRATACNA

IV. Exportación bajo contratos de colaboración empresarial (ce). En sociedades irregulares; comunidad de bienes; joint ventures, consorcios y demás contratos de ce que no llevan contabilidad en forma independiente, la X la realiza el operador, el mismo que se constituye en el exportador y efectúa los despachos de exportación con una sola DUA.

No existe plazo de prórroga para embarque de mercancías, por ende el despachador de aduana con antelación debe solicitar previamente, de corresponder, se deje sin efecto la DUA.



Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

Consultoría en negocios y desarrollo

Dirección

Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Aragüez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo

Teléfono : 01- 4259148 - Lima

Celular : 01- 97660791

Correo: institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

A-Z

*Se autoriza la reproducción del material del IEE,
sólo citar la fuente*

Director : Francisco Huerta Benites

Las empresas importadoras para solicitar una CC deben pasar por evaluación crediticia, es decir, deben proporcionar información cuantitativa y cualitativa de empresa

país la demanda debe mantenerse, pues nuevas empresas incursionan en el comercio internacional buscando ampliar sus mercados y aquí es clave el uso de la CC.

Las CC están reguladas por la cámara de comercio internacional, vía la publicación UCP500, que será reemplazada en Julio 2007 por la publicación UCP600 que tendrá cambios en definiciones e interpretaciones.

Aprender a negociar

Muchos importadores extranjeros no quieren trabajar con CC pues les insume líneas de crédito y es un medio de pago relativamente costoso. Sin embargo, el proveedor del exterior le exige al importador peruano, la apertura de una CC para poder embarcarle el producto. Aquí es aconsejable que el comprador nacional negocie con su vendedor para que éste asuma la comisión del banco extranjero (que son más altas), mientras que el comprador debe comprometerse a cubrir los gastos de su banco local. También cabe aconsejar a empresarios peruanos, encargarse de asegurar la mercancía en el Perú, a fin de evitar que el proveedor extranjero la efectúe en una cía de seguros de su país., esto pues el importador peruano tiene la opción de comprar la mercadería en cualquier país, y asegurarla en una cía de seguros local (es más barato y más fácil reclamo ante, por ejemplo, un siniestro).

Pequeños exportadores. Cobranza, liquidez y riesgo

Hoy los exportadores, tiene varias herramientas financieras para concretar de manera segura su operación comercial, como es la CC que hemos reseñado. No obstante en mayoría de casos, estas negociaciones se realizan vía cuenta abierta: “compra ahora y paga después”. En el

Financiamiento al comercio exterior

Si bien la transferencia directa es el medio de pago más utilizado para las operaciones de comercio exterior, las cartas de crédito constituyen (para el comprador y vendedor) la vía más segura pues son ofrecidas por bancos (15% en mundo).

La carta de crédito (CC)

Por medio de este documento, un banco se compromete a pagar a cuenta del importador una suma de dinero al exportador o beneficiario (Rev. CCL, Dic 06), quien podrá cobrar en forma directa o vía un banco corresponsal. La CC define las condiciones que debe cumplir el beneficiario para que pueda recibir el pago.

La CC es emitido vía una solicitud y bajo la responsabilidad del **importador**, porque le garantiza que la mercadería enviada cumplirá con las especificaciones acordadas antes de realizar el pago de la misma. Además con la CC se sustituye el riesgo crediticio del importador

por el del banco. Asimismo, el **vendedor** tiene la garantía de que recibirá oportunamente el importe de su exportación, siempre que presente al banco los documentos requeridos por la CC.

La CC minimiza los **riesgos** de una transacción internacional con clientes o proveedores nuevos, además de otros factores como la distancia geográfica, idiomas, ordenamientos jurídicos, y controversias. La CC mitiga cualquier riesgo de interpretación en virtud que este instrumento está regulado por reglas y prácticas uniformes aceptadas mundialmente.

En el caso de empresas importadoras, necesariamente deben disponer de líneas de crédito con los bancos para solicitar la apertura de CC

Tendencia mundial y la CC

La tendencia mundial es alejarse de la CC por efectos de la globalización, sin embargo en nuestro

caso de **grandes empresas** (caso mineras), sus compradores en el exterior son solventes y existe confianza, por ende despachan la mercancía y reciben el pago de inmediato.

Sin embargo por la presión del mercado, los **exportadores medianos y pequeños** también se ven obligados a usar esta modalidad. En no pocos casos, el importador no desea incurrir en costos al abrir una CC y propone que envíe la mercancía y luego le hace una transferencia bancaria. Aquí el exportador se queda sin liquidez por el plazo de la cobranza (entre 60 a 90 días), pues las entidades bancarias no financian estas operaciones de cuenta abierta (salvo el BCP), además del riesgo de que el importador no le pague la deuda.

Compra de facturas (factoring internacional)

Es pertinente mencionar que desde abril del 2006, el BCP empezó a operar bajo el sistema de factoring internacional, que al afiliarse al FCI (Factors Chain International) le permite tener contacto con los miembros del gremio (más de 200 bancos en 63 países), y solicitar información crediticia de empresas procedentes de cualquier país. Con este novedoso mecanismo, el BCP asume el pago de la empresa extranjera, previa evaluación de su record crediticio en el mundo.

En el caso de un exportador que tiene una cuenta abierta, el BCP evalúa a su comprador y si éste es aceptado y garantizado por los bancos de su país, se procede a comprar la factura del exportador. La entidad financiera garante se encargará de efectuarle la cobranza y enviará el dinero al BCP.

Las empresas exportadoras es necesario que dispongan de líneas de crédito sólo si la empresa necesita financiar sus exportaciones a través de un pre o post embarque. En caso contrario, los bancos simplemente notifican y negocian los documentos de embarque.