

PASO A PASO

Sepa cómo tramitar el 'drawback'

➔ El retorno de aranceles de importación es el régimen más popular de Aduanas

La devolución de aranceles de importación de los insumos utilizados para productos de exportación (el también llamado 'drawback') es un régimen aduanero bastante popular, pues aplica a todos los sectores de la industria peruana. Por definición, el Estado busca incentivar a las pymes exportadoras con el subsidio recibido de 5% del valor FOB del producto. "Pero para las medianas y las grandes, en muchas ocasiones, el 'drawback' es casi como la ganancia pues, a veces, la competencia en el exterior los obliga a bajar mucho sus precios", sostiene Cristian Calderón, especialista del Estudio Calderón y Asociados Abogados.

Este reembolso bene-

1



CREAR UN LISTADO DE INSUMOS. Revisar todos los insumos, partes y piezas intermedias (nacionales e importadas) que se utilicen directamente en su producto. Consigne el valor CIF (que aparece en la Declaración de Importación) de aquellos importados y el valor de venta de las compras locales.

2



REVISAR. Verificar que el valor CIF no supere el 50% del valor FOB del producto y que la fecha de importación de los insumos no sobrepase los 36 meses de la fecha de exportación. Además, los insumos no deberán haberse acogido a alguna preferencia arancelaria al momento de la importación.

3



DOCUMENTOS. Copia de las declaraciones de exportación e importación de los insumos. Si encargó la producción, haga la factura por servicio de producción y del contrato en sí. Si lo importado se compró localmente, muestre la factura y la declaración del proveedor que demuestre que no recibió preferencias arancelarias.

4



CONSIGNELO. Aunque se encuentre en duda sobre si acogerse o no al 'drawback', es mejor que en la declaración de exportación aparezca su voluntad. Para ello, debe indicar el código designado por Aduanas. Si llegara a olvidarlo, no existe lugar a reclamo posterior.

5



FORMATOS. Llene el formato Cuadro de Insumos Importados con lo listado en el paso 1 y adjunte las copias del paso 3. Preséntelo en Aduanas. Cuidado al trasladar los valores o cantidades de los insumos importados, pues su solicitud puede ser rechazada. Tiene 180 días útiles después del embarque para presentar el pedido.

ficia no solo a las productoras exportadoras, sino también a aquellas que encarguen a terceros esta elaboración, siempre y cuando la producción adquirida haya sido objeto de acuerdo entre ambas compañías (Aduanas pide que este trato sea por escrito). Eso sí, ni las comercializadoras ni las que dan acabados finales pueden acogerse al 'drawback'.

"Este año hubo algunos cambios (en el valor de exportación) porque se detectaron algunos fraudes", agrega Calderón. Ahora, Aduanas ha decidido comparar el valor asignado con la situación en libre competencia, sin vinculación de por medio. Allí se detectará si está en los rangos aproximados. Si se excede, en primera instancia Aduana pide una justificación y la importadora-exportadora está en todo el derecho de presentar su reclamo.

A TOMAR EN CUENTA

"A diferencia de otros beneficios, aquí el último

paso son los trámites en sí", sostiene Calderón. Tras obtener el listado inicial, el empresario tiene 36 meses de plazo desde que importó los insumos para presentar la solicitud. Para hacer valer dicho plazo (3 años) es vital que se consigne este reembolso en la declaración de exportación (DUA) aunque no esté seguro de hacerlo.

La mayor incidencia de 'drawback' se presenta en los sectores de mayor éxito en exportaciones, como la industria textil, la agricultura y floricultura. "Eso sí, aclaremos que el sistema excluye a las empresas que exportan más de US\$20 millones", advierte Calderón.

El propósito es que con este techo (bastante alto) los exportadores se vean en la obligación de diversificar su oferta, ya que el límite no es por persona sino por partida. Así, un solo empresario podría vender (por ejemplo) mandarina en fruta, en extracto, en pulpa o en conserva.

MERCADO PARA LA ENSEÑANZA DE INGLÉS

Alumnos buscan horarios especiales

El dinero no es el único obstáculo que impide que una persona aprenda inglés, los horarios inflexibles también pueden ser un factor. Esto es lo que concluyó Ricardo Hidalgo, director de Green International Editores, luego de revisar una encuesta realizada recientemente a 400 personas que deseaban aprender ese idioma.

Ante la pregunta de por

qué no se capacita, el 63% señaló que era por falta de tiempo, mientras que el 11% señaló que era por un tema económico. Hidalgo dice que estas cifras eran necesarias para confirmar que las personas requieren tener horarios flexibles que se acomoden a su ritmo de vida. "Los alumnos, muchos de ellos ejecutivos y trabajadores de oficina, aprecian que nuestro plan les permita escoger sus ho-



MAYOR FLEXIBILIDAD. Algunos estudiantes valoran poder escoger distintos horarios durante la semana.

riarios y poder confirmar su asistencia 24 horas antes", señala.

Por otro lado, el 26% de los encuestados dice no haber encontrado el programa adecuado. Hidalgo explica que, debido a que las personas no aprenden de la misma manera, es importante hacer evaluaciones a cada alumno para saber qué nivel de aprendizaje tiene. "Por eso nuestro programa hace un plan para cada alumno según sus habilidades; las habilidades no se estudian, se desarrollan y el idioma no se estudia, se aprende", comenta.

DATOS

- ➔ El 78% de encuestados no logró culminar algún programa de inglés.
- ➔ El 55% dice que su fluidez con el idioma es mala y el 16%, que no habla en absoluto.
- ➔ El 72% quiere aprender inglés por razones de trabajo; 10%, por estudio; 13%, por un interés cultural y 4%, desea viajar al exterior. (Fuente: Green International Editores. Universo de 400 personas de Lima, 2008).