

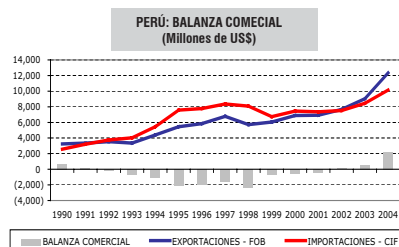
¿Conoce cómo pagar o cobrar sus transacciones comerciales realizadas con proveedores y clientes del exterior?

1. Evolución del comercio internacional

El Perú, en la década pasada, ha sido considerado como un país importador nato, es decir, las importaciones han superado a las exportaciones; por lo que la balanza comercial, la cual se define como la diferencia de las cifras exportadas menos las importadas, ha sido negativa o deficitaria.

El intercambio comercial, el cual es definido como la sumatoria de las exportaciones más las importaciones, ha tenido una tendencia creciente, producto de las inversiones extranjeras en sectores económicos claves de la economía, como la minería.

Desde el año 2002, la balanza comercial es positiva, mucho de ello se debe al aumento de los precios internacionales de los minerales, según estadística de COMEXPERÚ.



El periodo anual comprendido entre los meses de febrero de 2004 y enero de 2005, tuvo una balanza comercial que ascendió a US\$ 2,903 millones, mayor en US\$ 1,991 millones en relación con la registrada en similar periodo del año anterior, esta diferencia está sustentada en el crecimiento de las exportaciones tradicionales y no tradicionales. La balanza comercial del 2004, registró un superávit en US\$ 2,729 millones, representado un incremento del 273.30%, según el Banco Central de Reserva del Perú y la SUNAT.

2. Carta de crédito o crédito documentario

Se define carta de crédito, al mecanismo utilizado en la compraventa internacional de mercancías, por el cual el comprador extranjero solicita a su banco la apertura de un crédito a favor de su proveedor, pagadero contra entrega de determinados documentos (de expedición, de transporte, de seguro, calidad, etc.) requeridos por este,

Resumen ejecutivo

La apertura de los mercados internacionales constituye un efecto del mundo globalizado en el que vivimos. Las políticas de una economía de mercado promueven el intercambio comercial, fomentando las exportaciones a través de tratados de libre comercio. El presente informe comenta acerca de la carta de crédito como el principal instrumento financiero que garantiza el cumplimiento de la transacción comercial externa.

con la finalidad de que la transacción no genere controversias entre las partes y de esta manera el pago o la cobranza sea la más segura, debido a la desconfianza natural de la transacción, producto que las partes no se encuentran territorialmente en un solo país.

En vista de no tener dificultades de interpretación de los términos del crédito (importador y exportador), la cámara de comercio internacional ha instituido normas adaptadas, universalmente denominadas "INCOTERMS", que suprimen cualquier problema de esta naturaleza ya que estas precisan en forma taxativa las obligaciones y derechos de las partes involucradas. Para acogerse a estas normas, los exportadores e importadores, deberán especificar en sus contratos que se adhieren a lo dispuesto en los INCOTERMS 1990.

3. Tipos de carta de crédito

Dentro de las más comunes tenemos:

3.1 Carta de crédito revocable

Este tipo de carta de crédito puede ser revocada o anulada por el ordenante en cualquier momento y sin mayor trámite, salvo que haya sido negociada o pagada por el banco girador.

Es evidente que su uso no se recomienda, puesto que carece de seguridad, particularmente para el vendedor, motivo por el cual es poco frecuente su utilización, y en general los bancos pagaderos se limitan a avisar al beneficiario sin agregar su confirmación.

3.2 Carta de crédito irrevocable

Este tipo de carta de crédito, es la más segura, ya que no puede ser revocada o anulada por el ordenante, sin antes haber

obtenido el consentimiento de todas las partes involucradas (bancos, beneficiarios, etc.).

A través de este tipo de carta, el banco del importador se compromete a pagar al exportador a través de este, aun cuando el importador no pudiera hacerlo.

La carta de crédito irrevocable puede ser de dos clases:

- No confirmada.- Es la carta de crédito que cuenta solo con el compromiso del pago asumido por el banco emisor. En este caso el banco negociador no asume ninguna responsabilidad por el pago, únicamente la notifica.
- Confirmada.- Es la carta de crédito que al margen de la obligación asumida por el banco emisor, el banco notificador también contrae el compromiso de pago mediante la confirmación, asumiendo el riesgo del reembolso del valor pagado del banco emisor.

Las cartas de crédito según la forma de pago pueden ser:

- A la vista.- Esta modalidad involucra que, el pago se realizará al exportador cuando estén presentes los documentos de acuerdo a los términos y condiciones estipulados en el crédito documentario. El exportador obtiene el pago inmediatamente después de embarcada la mercancía.
- De aceptación.- Es la carta de crédito por la cual se paga al vencimiento de las letras giradas, según el plazo establecido en el texto del crédito documentario. El vendedor cuenta con un efecto que puede descontar, obteniendo liquidez inmediata.
- Pagadera a plazo.- Es la carta de crédito en la que el exportador concede al

Juan Carlos

FERNÁNDEZ HUERTA

importador un plazo de mutuo acuerdo. No se utilizan letras.

4. Cartas de crédito especiales

Las cartas de crédito especiales más comunes, son las siguientes:

4.1 Stand-by.- Carta de garantía utilizada para respaldar el cumplimiento de contratos de obras, de licitaciones y suministro de mercancías. El beneficiario puede hacerla efectiva en caso de que la contraparte no cumpla con el compromiso adquirido.

4.2 Revolving Credit.- El banco emisor se compromete a renovarla en forma automática, de acuerdo a las condiciones originales, cada vez que se utilice dentro del plazo estipulado. Generalmente es usada cuando existe un contrato entre comprador y vendedor para el suministro en forma periódica de mercancía similar.

4.3 Red Clause.- Es una carta de crédito a la cual se le inserta la cláusula roja, permitiendo al beneficiario obtener el pago total o parcial en forma anticipada (riesgo asumido por el banco emisor o confirmador de ser el caso), por cuenta del ordenante, contra un compromiso escrito de que cumplirá lo exigido en el crédito documentario.

4.4 Transferible.- Esta carta de crédito con cláusula transferible, permite al beneficiario facultar al banco negociador transferirla parcial o totalmente a otro beneficiario. Frecuentemente es utilizado cuando el vendedor actúa como intermediario, siendo esta una garantía de pago a su proveedor.

4.5 Back to Back.- Sobre la base de una carta de crédito no transferible abierta a favor del exportador (intermediario), este solicita a su banco que emita una carta de crédito *back to back* a favor de otro beneficiario. Esto es posible siempre y cuando el banco resuelva su apertura una vez estudiadas las condiciones de riesgos implícitas, ya que la carta de crédito en sí no constituye una garantía.

5. Requisitos para aperturar una carta de crédito de importación y/o exportación

Los requisitos más comunes que todo banco exige, son:

- Declaraciones juradas anuales del Impuesto a la Renta, de los últimos tres años, impresiones y pago.
- Tres últimas declaraciones mensuales del PDT IGV-Renta, impresiones y pago.
- Flujo de caja proyectado.
- Carta del cliente detallando el negocio que se va a efectuar.
- Llenado de formulario.
- Toda información que se tenga del proveedor o cliente (contrato, cartas, compromisos, estados financieros).
- Estados financieros con una antigüedad no mayor a 2 meses.

6. Costos de la carta de crédito

Los costos varían de institución financiera, pero dentro de los costos promedio tenemos:

- Registro de carta: US\$ 43.
- Mantenimiento: US\$ 51.
- Costo de emisión: equivalente a una tasa anual del 3.6%, del monto de la operación. La tasa mínima que cobra el banco, es la equivalente a un trimestre (90 días).

7. Otras formas de pago del comercio exterior

Como manifestamos anteriormente, la forma más segura de salvaguardar los intereses de una transacción comercial del exterior es a través de la carta de crédito, pero existen otros mecanismos basados en la confianza entre el exportador e importador, los cuales se detallan a continuación:

7.1 Cobranza documentaria.- El crédito documentario, se explica por el desconocimiento y desconfianza mutua entre el importador y exportador, la cobranza documentaria constituye expresión de conocimiento y confianza entre los involucrados, pero esta confianza es relativa, pues el exportador toma ciertas medidas de seguridad.

El exportador, efectuado el embarque, formaliza la operación con el banco de su plaza, encargándole la gestión de cobranza, entregándole luego la documentación con las instrucciones completas y precisas conforme a las cuales debe actuar el banco.

El banco que recibe la documentación, la remite a un banco corresponsal suyo localizado en la plaza del comprador adjuntando las instrucciones del exportador.

El banco corresponsal procede a notificar y presentar al comprador la documentación y las condiciones bajo las cuales puede retirarla contra la entrega de documentos o al vencimiento de un plazo establecido. El corresponsal remite los fondos recibidos al banco vendedor, cerrando de esta forma la transacción comercial.

7.2 Emisión de giros.- Es un cheque que el banco emite a solicitud del pagador, la principal característica es que puede cobrarse en un banco del exterior.

7.3. Transferencia de fondos.- La operación consiste en ordenar al banco que con cargo a una cuenta del pagador se abone un determinado monto a la cuenta del cobrador.

Las transferencias al exterior deben indicar:

- Nombre y cuenta donde se cargará el dinero.
- Nombre del beneficiario y del banco, así como el número de su cuenta, donde se enviará el dinero.

- Dirección del banco.
- Cuenta del beneficiario.
- Referencia del documento que se paga.
- Mencionar la tarifa pactada con el banco.

8. Aspectos tributarios

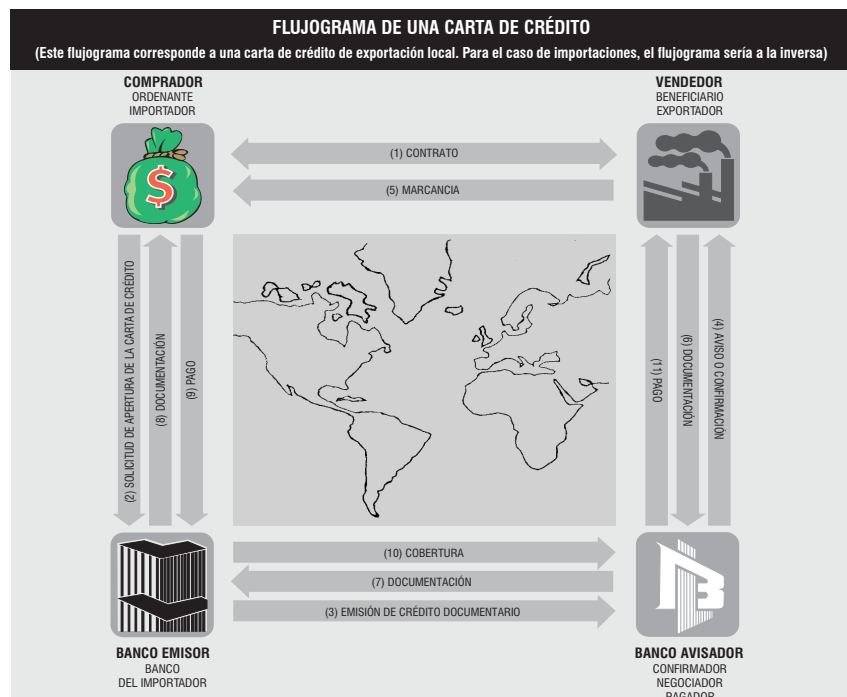
La Primera Disposición Final del Decreto Supremo N° 047-2004-EF- "Reglamento de la Ley para la lucha contra la evasión y para la formalización de la economía", manifiesta que de conformidad con el tercer párrafo del artículo 3 de la ley, tratándose de operaciones de comercio exterior realizadas con personas naturales y/o jurídicas no domiciliadas, se podrá emplear, además, los siguientes medios de pago, siempre que respondan a los usos y costumbres que rigen para dichas operaciones y se canalicen a través de empresas del Sistema Financiero o de empresas bancarias o financieras no domiciliadas.

- Transferencias.
- Cheques bancarios.
- Orden de pago simple.
- Orden de pago documentaria.
- Remesa simple.
- Remesa documentaria.
- Carta de crédito simple.
- Carta de crédito documentario.

9. Recomendaciones

El medio más efectivo y seguro para realizar una importación y/o exportación, es a través de la emisión de una carta de crédito irrevocable confirmada y a la vista. Esto dependerá de la frecuencia de operaciones que se realice con un proveedor o cliente del exterior, pero a pesar de ser la vía más costosa, es la menos contingente; por la cual sugerimos su empleo.

En la suposición de que no exista la misma capacidad de negociación como es el caso de una pequeña empresa que venda sus mercancías a una compañía grande y conocida internacionalmente, la solicitud del pequeño empresario de exigir una carta de crédito, tal vez no sea bien recibida por estas empresas, pero se tendrá que negociar su emisión, para la garantía de la operación.



CASO PRÁCTICO

La empresa comercial Belleza S.A., contrata con un proveedor de los Estados Unidos de Norteamérica, UNIQUE Company, la compra de una determinada cantidad y variedad de artículos de belleza por un valor CIF de US\$ 40,500 dólares americanos. Ambas partes acuerdan la emisión de una carta de crédito irrevocable, confirmada y a la vista.

Para realizar esta operación, Belleza S.A. contrata los servicios del banco Wiese Sud-ameris, el cual detalla los costos:

- Costos de emisión: Tasa 0.89 % del valor CIF.
- Registro de carta: US\$ 43.
- Mantenimiento: US\$ 51.

El impuesto arancelario es del 12%.

Los servicios de supervisión de importación tienen un costo de US\$ 300.

La empresa contrata los servicios de la agencia de aduana Acuario S.A., la cual le cobrará por el servicio un importe de US\$ 685 + IGV.

La tasa de la percepción de la importación es del 3.50 %.

Todas las operaciones son realizadas en el mes de mayo de 2005, a un mismo tipo de cambio, el cual es de S/. 3.30.

Costos directos de la importación

- Valor FOB US\$ 37,500.
- Seguro US\$ 1,125.
- Flete US\$ 1,875.
- Costos de supervisión US\$ 300.
- Gastos de aduana US\$ 685.
- Impuesto a las importaciones US\$ 4,860.
- Total costos directos US\$ 46,345.

Costos financieros

- Costos de emisión: $0.89\% \times 40,500 = \text{US\$ } 360.45$.

- Registro de carta: US\$ 43.
- Mantenimiento: US\$ 51.
- Total US\$ 454.45.

Impuesto General a las Ventas (IGV) y percepción del IGV

- Base imponible: Valor CIF + aranceles = $45,360 \times 19\% = \text{IGV} = \text{US\$ } 8,618.40$.
- Base imponible percepción $53,978.40 \times 3.5\% = \text{Percepción IGV US\$ } 1,889.24$.

▶ TRATAMIENTO CONTABLE			
La carta de crédito puede ser registrada en cuentas de orden, en el presente desarrollo no creemos importante su registro en este tipo de cuentas, ya que no es indispensable su uso.			
AÑO 2005			
-----1-----			
60 Compras	133,650		
601 Mercaderías			
609 Gastos vinculados			
42 Proveedores		133,650	
424 Proveedores exterior			
Mayo Por la provisión de la factura			
2005 del proveedor del exterior			
-----2-----			
28 Existencias por recibir	133,650		
61 Variación de existencias		133,650	
Mayo Asiento de transferencia,			
2005 a la clase 2			
-----3-----			
60 Compras		990	
609 Gastos vinculados			
42 Proveedores			990
424 Proveedores exterior			
Mayo Por la provisión de la			
2005 factura de la supervisión			

-----4-----			
28 Existencias por recibir	990		
61 Variación de existencias			990
Mayo Asiento de transferencia,			
2005 a la clase 2			
-----5-----			
60 Compras	18,298		
609 Gastos vinculado			
40 Tributos por pagar		28,870	
401 IGV			
42 Proveedores			47,168
421 Facturas por pagar			
Mayo Por la provisión de la fac-			
2005 tura del agente de aduana			
-----6-----			
28 Existencias por recibir	18,298		
61 Variación de existencias			18,298
Mayo Asiento de transferencia,			
2005 a la clase 2			
-----7-----			
42 Proveedores		133,650	
424 Proveedores del exterior			
67 Gastos financieros		1,500	
10 Caja y bancos			135,150
Mayo Pago al proveedor conforme			
2005 la carta de crédito			
-----8-----			
20 Mercaderías	152,938		
28 Existencias por recibir			152,938
Mayo Asiento de ingreso al			
2005 almacén			
-----9-----			
40 Tributos por pagar		6,234	
10 Caja y bancos			6,234
Mayo Pago percepción IGV			
2005 importación			
-----10-----			
42 Proveedores		47,168	
421 Facturas por pagar			
424 Proveedores del exterior		990	
10 Caja y bancos			48,158
Mayo Pago a proveedores			
2005			