



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ZAPATOS PROVENIENTES DE
CHINA APLICANDO LAS FORMAS DE PAGO GIRO DIRECTO Y CARTA
DE CRÉDITO

MORALES TOBAR DEYMAR ALEXANDER
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ZAPATOS PROVENIENTES DE
CHINA APLICANDO LAS FORMAS DE PAGO GIRO DIRECTO Y
CARTA DE CRÉDITO

MORALES TOBAR DEYMAR ALEXANDER
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

PROCESO DE IMPORTACIÓN DE ZAPATOS PROVENIENTES DE CHINA
APLICANDO LAS FORMAS DE PAGO GIRO DIRECTO Y CARTA DE CRÉDITO

MORALES TOBAR DEYMAR ALEXANDER
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

MACHALA, 28 DE SEPTIEMBRE DE 2021

MACHALA
28 de septiembre de 2021

Proceso de importación de Zapatos provenientes de China aplicando las formas de pago giro directo y carta de crédito

por Deymar Alexander Morales Tobar

Fecha de entrega: 26-ago-2021 03:44p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1636445559

Nombre del archivo: MORALES_TOBAR_DEYMAR_ALEXANDER_PT-170521_EC.pdf (219.5K)

Total de palabras: 4211

Total de caracteres: 21605

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, MORALES TOBAR DEYMAR ALEXANDER, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Proceso de importación de Zapatos provenientes de China aplicando las formas de pago giro directo y carta de crédito, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

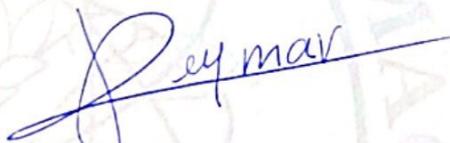
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Acceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 28 de septiembre de 2021



MORALES TOBAR DEYMAR ALEXANDER
1759038183

Proceso de importación de Zapatos provenientes de China aplicando las formas de pago giro directo y carta de crédito

INFORME DE ORIGINALIDAD

3%	3%	1%	1%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	www.diariodelexportador.com Fuente de Internet	2%
2	Submitted to UISEK Trabajo del estudiante	1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 30 words

Excluir bibliografía

Apagado

HOLGER
BERNARDO
LEON
GONZALEZ

2021.08.2
6 18:32:21
-05'00'

RESUMEN

La importación es el ingreso legal de productos extranjeros a territorio nacional y por lo general se realizan importaciones de productos que no se producen a nivel nacional o cuando aquellos no cumplen con las expectativas de calidad y/o precio de los clientes. En ese sentido el mercado chino es una buena opción ya que gracias a la plataforma Alibaba el importador puede ponerse en contacto con distintos proveedores chinos. No obstante, se han venido dando casos de empresas que ofrecen productos a precios económicos pero al momento de que el importador los recibe en destino, los productos son realmente otros, tratándose de imitaciones o de menor calidad. Es por ello que la selección de una forma y medio de pago internacional que reduzca los riesgos comerciales, es un factor importante. Razón por la cual se plantea como objetivo determinar el proceso de importación de zapatos más adecuado para ingresarlos al Ecuador considerando las formas de pago giro directo y carta de crédito. Para ello se ha realizado una investigación descriptiva, cualitativa basada en la revisión bibliográfica para obtener el fundamento teórico que permita posteriormente desarrollar el caso práctico. Los resultados evidenciaron que el pago del 30% con giro directo y 70% con carta de crédito irrevocable confirmada le garantiza al importador que los calzados que llegarán a Ecuador son justamente los que solicitó, considerando que la constancia de inspección en origen emitida por la verificadora, es uno de los documentos que el exportador debe presentar al banco confirmador.

Palabras claves: importación de calzado, plataforma alibaba, giro directo, carta de crédito irrevocable confirmada.

ABSTRACT

Importation is the legal entry of foreign products into the national territory and generally imports of products that are not produced domestically or when those do not meet the quality and / or price expectations of customers are made. In this sense, the Chinese market is a good option since, thanks to the Alibaba platform, the importer can contact different Chinese suppliers. However, there have been cases of companies that offer products at affordable prices but at the time the importer receives them at destination, the products are really different, in the case of imitations or of lower quality. That is why the selection of an international form and means of payment that reduces commercial risks is an important factor. Reason for which the objective is to determine the most suitable import process for shoes to enter Ecuador, considering the forms of direct payment and letter of credit. To this end, a descriptive, qualitative research has been carried out based on the bibliographic review to obtain the theoretical foundation that will later allow the development of the practical case. The results showed that the payment of 30% with direct money order and 70% with a confirmed irrevocable letter of credit guarantees the importer that the footwear that will arrive in Ecuador are exactly those requested, considering that the proof of inspection at origin issued by the verifier , is one of the documents that the exporter must present to the confirming bank.

Keywords: footwear import, alibaba platform, direct draft, confirmed irrevocable letter of credit.

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	5
2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 Importación	7
2.2 Documentos de importación	8
2.3 Proceso de importación desde China	8
2.4 Plataforma de comercio electrónico Alibaba	9
2.5 Formas y Medios de pago internacional	10
3. DESARROLLO DEL CASO	14
3.1 Contexto o situación del problema	14
3.2 Solución del caso	14
3.2.1 Ventajas de la Carta de Crédito para el importador.	14
3.2.2 Proceso de importación de calzado desde China.	16
3.2.3 Costos de importación de calzado desde China.	17
4. CONCLUSIONES	19
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	20
ANEXOS	22

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipos de cobranza	11
Tabla 2. Tipos de carta de crédito	
11	
Tabla 3. Factores a considerar para seleccionar el medio de pago internacional	12
Tabla 4. Cálculo del costo total de importación de calzado desde China	16
Tabla 5. Cálculo del precio de venta al público del calzado	17

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Gráfico 1. Proceso de importación desde China	8
Gráfico 2. Formas/momentos de pago internacional	10

1. INTRODUCCIÓN

En palabras sencillas, se puede decir que la importación es el ingreso de productos o servicios extranjeros a territorio nacional. Por lo general, las importaciones se realizan de productos que no se producen a nivel nacional, o cuando los productos nacionales no cumplen con las expectativas de calidad de los clientes, razón por la cual se buscan productos del exterior. A esto se suma la idea de que los productos de otros países pueden llegar a ser más baratos que los que se producen a nivel nacional (León et al., 2020). Por ejemplo, los productos provenientes de China, donde se maneja una manufactura de bajo costo (Delgado y Yáñez, 2019; Franco et al., 2019).

En palabras de Franco et al. (2019) “las importaciones chinas han ido en aumento en los últimos años, la mercancía más importada es tecnología y bienes de consumo como lo es el calzado...” (p. 63). Y estas importaciones quizás han ido en aumento gracias a la plataforma Alibaba que ha facilitado las negociaciones entre proveedores chinos e importadores de cualquier parte del mundo.

No obstante, a pesar de que en Alibaba se encuentren proveedores “Verificados” o con membresía “*Gold Supplier*”, esto no garantiza totalmente “que el producto que ofertan cumpla con las especificaciones ilustradas...” (Cruz et al., 2016). Se han dado casos de empresas estafadoras que ofrecen ciertos productos a precios económicos pero al efectuar el envío al importador los productos son realmente otros, tratándose de imitaciones o de menor calidad (Cruz et al., 2016). En ese sentido, la forma y medio de pago internacional juega un papel importante ya que reduce los riesgos comerciales que se puedan dar en la compraventa internacional.

Considerando el caso práctico, que trata de una negociación por primera vez entre una importadora de calzados y un proveedor chino no certificado en Alibaba, se plantea como objetivo determinar el proceso de importación de zapatos más adecuado para ingresarlos al Ecuador considerando las formas de pago giro directo y carta de crédito.

Para ello se ha realizado una revisión bibliográfica principalmente de artículos, libros y documentos jurídicos como el COPCI, reglamento al COPCI para obtener el fundamento teórico que permita posteriormente desarrollar el caso práctico. En cuanto a la metodología, el estudio se desarrolló bajo el alcance descriptivo, enfoque cualitativo y se emplearon métodos teóricos de análisis-síntesis e inducción-deducción.

Los resultados evidencian que el importador debe efectuar el pago de la siguiente manera: 30% con giro directo y el 70% mediante una carta de crédito irrevocable confirmada ya que a pesar de que ésta sea la más costosa, es la más segura y confiable. Esta forma de pago le ofrece las siguientes ventajas al importador: brinda seguridad en la revisión de los documentos de exportación, no afecta a la liquidez ya que existe la facilidad de negociar la deuda y sobre todo brinda seguridad de que se recibirán las mercancías acordadas.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Importación

Autores como Casanova y Zuaznábar (2018) y Franco et al. (2019) y Rivera et al. (2018) definen la importación como el ingreso legal de bienes y/o servicios proveniente de un país extranjero a territorio nacional. Recurriendo a la normativa aduanera ecuatoriana, el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) la define como “la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del RÉGIMEN DE IMPORTACIÓN al que se haya sido declarado”.

Según lo estipulado en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) en su Capítulo VII, Sección I, existen siete regímenes de importación: Importación para el consumo; Admisión temporal para reexportación en el mismo estado; Admisión temporal para perfeccionamiento activo; Reposición de mercancías con franquicia arancelaria; Transformación bajo control aduanero; Depósito aduanero; y Reimportación en el mismo estado. Tratándose el caso práctico de una importación para el consumo, se la aborda como tal, siguiendo el Art. 147 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI) donde se estipula que:

Es el régimen aduanero por el cual las mercancías importadas desde el extranjero o desde una Zona Especial de Desarrollo Económico pueden circular libremente en el territorio aduanero, con el fin de permanecer en él de manera definitiva, luego del pago de los derechos e impuestos a la importación, recargos y sanciones, cuando hubiere lugar a ellos, y del cumplimiento de las formalidades y obligaciones aduaneras (Art. 147, p. 56).

Bajo este régimen, una vez que se haya cumplido con las obligaciones tributarias aduaneras, las mercancías serán consideradas como nacionalizadas (Art. 120 Reglamento al COPCI) y por ende podrán ser comercializadas o usadas a nivel nacional sin problema alguno.

2.2 Documentos de importación

En el artículo 71 del Reglamento al Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (2011) se menciona que son dos tipos de documentos que se adjuntan a la declaración aduanera. Por un lado los documentos de acompañamiento y por otro lado los documentos de soporte.

Asimismo en el artículo 72 de la misma norma se explica que los documentos de acompañamiento son aquellos que deben tramitarse en la etapa de pre embarque de la mercancía a importar. En ese sentido Larco y Bazurto (2020) mencionan que estos documentos corresponden a “los permisos y certificados que se deben obtener antes de la importación de los productos [...] según el tipo de producto y la partida arancelaria” (p. 235). Entre estos tipos de documentos se tiene: Registro Sanitario y Notificación Sanitaria, Certificado INEN y Permiso de Importación, entre otros (Larco y Bazurto, 2020).

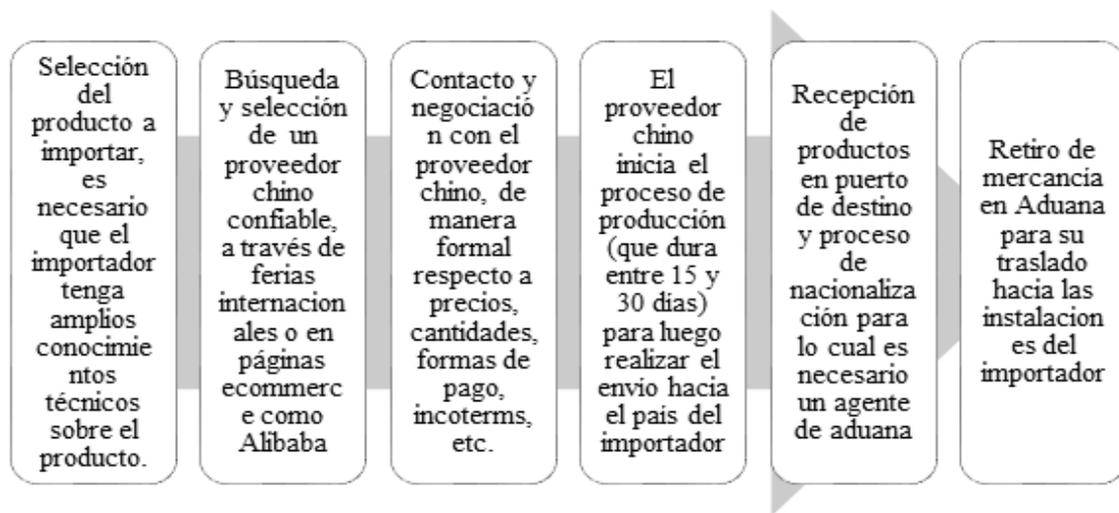
Por otro lado, el artículo 73 hace énfasis a los documentos de soporte que corresponden a: documentos de transporte, factura comercial y certificado de origen.

2.3 Proceso de importación desde China

“China está posicionado como mayor exportador a nivel mundial, dado a que es productora de todo tipo de artículos de consumo, maquinaria, inmuebles, tecnología, etc.” (Franco et al., 2019). Esto se debe a que el mercado Chino le da la oportunidad al importador obtener productos innovadores de calidad y a precios bajos, siempre y cuando se negocie con un fabricante chino serio (Cruz et al., 2016).

Cruz et al., (2016) argumentan que el proceso de importación desde China resulta complejo para algunas empresas, principalmente para aquellas que no tienen la experiencia suficiente en el ámbito de las importaciones. Es por eso que estos autores en su artículo dan ciertas recomendaciones para principiantes, que se resumen en el siguiente gráfico.

Gráfico 1. Proceso de importación desde China



Fuente: Elaboración del autor a partir de Cruz et al. (2016)

2.4 Plataforma de comercio electrónico Alibaba

Lanzado en 1999, Alibaba es una plataforma de ecommerce cuya misión es facilitar la negociaciones entre proveedores y compradores “brindando a los proveedores las herramientas necesarias para llegar a una audiencia global para sus productos y ayudando a los compradores a encontrar productos y proveedores de manera rápida y eficiente” (Alibaba.com, s.f.a).

“Alibaba se ha convertido en un importante ícono empresarial y actor global y continúa creciendo en todo el mundo debido a sus iniciativas comerciales bien planificadas y modelos comerciales basados en B2B / B2C” (Anwar, 2017, p. 366). Esta plataforma ecommerce ofrece servicios extras tanto a proveedores como compradores. Por ejemplo, los proveedores pueden obtener la membresía “Gold Suppliers” y/o el ícono de “Identidad Verificada” para transmitir confianza a los compradores (Zhi, 2017). Por otro lado, ofrece a los compradores el servicio de pago seguro mediante Trade Assurance y en caso de que existan problemas con el pedido puede solicitar reembolso (Alibaba.com, s.f.b).

No obstante existen autores que resaltan aspectos negativos de esta plataforma. Por ejemplo Cruz et al., (2016) mencionan que “a pesar de que en esas páginas se muestran vendedores con

estatus de confiabilidad, no se garantiza que el producto que ofertan cumpla con las especificaciones ilustradas o la seriedad en los procesos de venta y envío” (p. 60).

Asimismo, Zhi (2017) experimentó la suscripción gratuita como proveedor en Alibaba y el proceso fue sencillo tanto así que le tomó tan solo dos minutos en hacerlo y los datos que se requiere son: número telefónico de la empresa, número telefónico personal y correo personal. Por otro lado, la creación de la tienda online también es un proceso sencillo que no tarda más de cinco minutos en hacerlo.

Considerando lo anteriormente mencionado, Zhi (2017) argumentó que “cualquier persona o empresa puede inscribirse como proveedor...” (p. 78) por lo que esto puede ser un factor de riesgo para los compradores. Asimismo este autor explicó que Gold Suppliers es una membresía que Alibaba da a quienes pagan suscripción, por lo que esto no garantiza que el proveedor sea serio o legal. Y por último, el ícono “Identidad Verificada” tampoco es confiable ya que para obtenerlo solo se necesita que otros tres proveedores de la plataforma identifiquen tu identidad (Zhi, 2017).

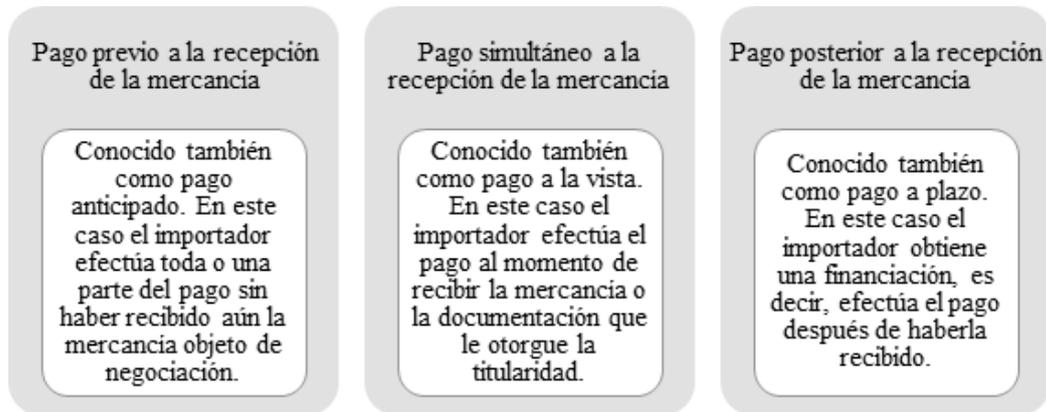
2.5 Formas y Medios de pago internacional

En una compraventa internacional el exportador e importador se encuentran en distintos países por lo que existe cierto nivel de desconfianza entre las partes más aún cuando se negocia por primera vez. A partir de ello surgen incertidumbres como son: “¿honraré el exportador el compromiso de envío de las mercancías que he solicitado y en los términos convenidos?, ¿honraré el importador el pago del precio de las mercancías enviadas a su destino?” (Quintero, 2016, p. 22). Ante esta situación las formas y medios de pago internacional juegan un rol muy importante.

En este caso se definirán las formas y medios de pago internacional desde el punto de vista del importador, no sin antes establecer las diferencias entre las mismas. Al hablar de forma de pago se hace referencia al momento en el que se lo realizará mientras que el medio de pago hace referencia al instrumento utilizado para efectuarlo (Giménez y Bonet, 2020).

Siendo la forma de pago el momento en el que se lo efectúa, se destacan los siguientes:

Gráfico 2. Formas/momentos de pago internacional



Fuente: Elaboración del autor a partir de Melo (2017), Giménez y Bonet (2020)

En este sentido, la forma de pago más arriesgada para el importador sería el anticipado, a no ser que exista extrema confianza con el exportador. En caso de existir confianza media el pago a la vista sería el ideal y el más seguro para ambos. Por el contrario, el pago que más le favorece al importador es el pago a plazo por lo que sería el más arriesgado para el exportador.

En cuanto a los medios de pago, Giménez y Bonet (2020) los definen como “instrumentos cifrados en moneda nacional libremente transferible o extranjera (divisa) que sirven para la cancelación de deudas entre el importador y exportador” (p. 12). Los principales medios de pago son: transferencia bancaria, cobranza y carta de crédito.

Para Giménez et al. (2019) la transferencia bancaria internacional puede definirse como la orden que el importador (ordenante) realiza a su banco (emisor) de efectuar el pago de una cantidad de dinero al banco (pagador) del exportador (beneficiario).

Se entiende por cobranza o remesa aquel instrumento en el que el exportador envía a través del banco, documentos financieros y/o comerciales al importador a cambio de su pago o aceptación (Vásquez, 2019; Giménez y Bonet, 2020). Los documentos financieros son letra de cambio, pagaré, cheque, etc., mientras que los documentos comerciales son factura, certificado de origen, documentos de transporte, seguro, entre otros (Vásquez, 2019; Giménez y Bonet, 2020). En este sentido existen los siguientes tipos de cobranza:

Tabla 1. Tipos de cobranza

Clasificación	Tipo	Descripción
Según su contenido	Cobranza simple	Envía documentos financieros por medio de un banco para su cobro o aceptación
	Cobranza documentaria	Envía documentos financieros y comerciales por medio de un banco para su cobro o aceptación.
Según la forma de pago	Contra pago	El banco entrega los documentos comerciales al importador solo si efectúa el pago.
	Contra aceptación	El banco entrega los documentos comerciales al importador si éste acepta o firma el documento financiero.

Fuente: Elaboración del autor a partir de Giménez y Bonet (2020)

Por su parte, el crédito documentario es definido por Giménez y Bonet (2020) como:

Un acuerdo entre un cliente (importador) y su banco, por lo que este último se compromete a hacer un pago o aceptar letras de cambio a un beneficiario (exportador) siempre que este beneficiario entregue al banco una serie de documentos relacionados con la operación de crédito (p. 145).

En este sentido se señala los principales tipos de carta de crédito:

Tabla 2. Tipos de carta de crédito

Clasificación	Tipo	Descripción
Según el compromiso contraído	Revocable	Significa que el importador puede modificar o anular el crédito sin consentimiento alguno del exportador.
	Irrevocable	Significa que una vez aperturado el crédito, no puede ser modificado o anulado salvo que exista consentimiento de todas las partes intervinientes.
	No confirmada (avisada)	Significa que el banco del exportador sólo actúa como intermediario y avisador por lo que efectúa el pago al exportador siempre y cuando haya recibido el reembolso por parte del banco emisor.

	Confirmada	Significa que el banco del exportador asume el compromiso de pago al exportador contra la entrega de documentos aún si haber recibido el reembolso por parte del banco emisor.
Según la forma de utilización	Contra pago	En este caso el exportador entrega los documentos comerciales a su banco (pagador) y este banco le efectúa el pago a la vista (en ese momento) o se compromete hacer en un futuro.
	Contra aceptación	En este caso el exportador entrega los documentos comerciales más una letra de cambio con vencimiento aplazado a su banco (aceptador) y este banco los acepta y se compromete a pagar dicha letra en el plazo establecido.
	Contra negociación	En este caso, el exportador entrega la documentación exigida al banco (negociador) y este banco se compromete a realizar anticipos de fondos, como contrapartida este banco tendrá los derechos de cobro frente al importador o su banco.

Fuente: Elaboración del autor a partir de Giménez y Bonet (2020)

Rodés (2017) recomienda tomar en cuenta tres factores importantes al momento de elegir el medio de pago internacional y estos son: (1) grado de confianza que se tiene entre exportador e importador, (2) nivel de seguridad al que se quiere llegar en la compraventa internacional, y (3) costes operativos que representa el medio de pago elegido.

Tabla 3. Factores a considerar para seleccionar el medio de pago internacional

Medios de pago	Confianza necesaria	Nivel de seguridad	Costos
Giro directo	Máxima	Mínima	Bajos
Cobranza documentaria	Media	Media	Medios
Carta de crédito documentaria	Mínima	Máxima	Altos

Fuente: Elaboración del autor a partir de Rodés (2017)

En este sentido, se puede decir que la carta de crédito es el medio de pago más seguro, seguida de la cobranza documentaria y por último el giro directo que es el medio de pago más inseguro y que se puede prestar a estafas. Considerando lo anterior, se puede decir que “mayor nivel de seguridad en el pago implicará un costo más alto” (Vásquez, 2019) y mayor nivel de

complejidad (Rodés, 2017) por lo que la carta de crédito siempre va a ser el medio de pago más costoso y complejo, la cobranza representará costos y complejidad media, mientras que el giro directo obviamente será el medio de pago más económico y ágil de usar.

3. DESARROLLO DEL CASO

3.1 Contexto o situación del problema

Una empresa importadora desea ingresar 12.000 pares de zapatos del mercado de China a un valor FOB de \$34 cada par, pero el vendedor Chino le da dos opciones a la empresa referente al pago, que le cancele el 30% por anticipado y el 70% con una Cobranza Bancaria Documentaria o una Carta de Crédito Irrevocable Confirmada, vale indicar que es la primera vez que negocian, y que el proveedor fue ubicado en la Plataforma de Alibaba, y que no se encuentra garantizado, pero ha realizado el envío de catálogos, diseños, y video del proceso de elaboración y los precios que oferta.

Pregunta a resolver: ¿Establezca cuál es la forma de pago que debe aceptar la empresa importadora que le garantice y evidencie que el producto que negoció sea el que llegue al país, y el procedimiento a cumplir dentro de la forma acordada?

3.2 Solución del caso

Como se puede constatar en el caso práctico, el proveedor Chino solicita que se le pague el 30% por anticipado y el 70% con una Cobranza Bancaria Documentaria o una Carta de Crédito Irrevocable Confirmada. Considerando el análisis realizado en el marco teórico, se puede decir que la carta de crédito es el medio de pago más seguro, sobre todo, cuando no han existido negociaciones previas entre las partes. Es por ello que se opta por pagar el 30% con Giro Directo y el 70% con Carta de Crédito Irrevocable Confirmada, respaldando esta elección en las ventajas que ofrece esta forma de pago al importador, tal como se puede constatar en el siguiente punto.

3.2.1 Ventajas de la Carta de Crédito para el importador.

Según los autores Pico y Coello (2018); Giménez y Bonet (2020) las ventajas que ofrece la carta de crédito al importador son:

- Brinda la seguridad de que el banco no efectuará el pago al exportador hasta que este le entregue la documentación solicitada.
- Brinda la seguridad en la revisión de los documentos de exportación ya que es realizada por expertos en el tema
- No afecta la liquidez ya que existe la posibilidad de financiar la deuda con el banco, en caso de no contar con los recursos necesarios.
- Y lo más importante, brinda la seguridad de que se recibirán las mercancías acordadas ya que el importador puede solicitar una inspección de la mercancía, en origen.

Explicando a detalle la última viñeta (Pico y Coello, 2018) menciona que “el comprador puede implementar una salvedad en la carta de crédito tal como una inspección de la mercancía, control de calidad...” (p. 31). En este caso, el exportador para poder recibir el pago por parte del banco avisador/notificador, deberá entregar “una serie de documentos que acrediten que las mercancías solicitadas no solo existen sino que son de la calidad demandada...” (Quintero, 2016, p. 23).

En este sentido, el importador debe contratar una verificadora para que haga la inspección de la mercancía en el país del embarque, y el beneficiario (exportador) debe presentar al banco luego del embarque la constancia de inspección emitida por la verificadora que inspeccionó la mercancía junto a la factura comercial, lista de empaque, copia del B/L, además de otros documentos que requiera el ordenante o importador.

En ese sentido, el banco emisor le entrega al importador los documentos que representa la titularidad de la mercancía (en especial el B/L) además de la constancia de inspección de la mercancía por parte de una verificadora, lo que le garantiza al importador que los calzados que llegarán a Ecuador son justamente los que solicitó.

Para Aguilar (2018) y Cristóbal (2014) la inspección pre embarque le brinda la seguridad al importador de que las mercancías llegan a destino cumpliendo con los requisitos técnicos y con la calidad requerida.

3.2.2 Proceso de importación de calzado desde China.

De acuerdo a la forma de pago con 30% anticipado mediante Giro Directo y el 70% con Carta de Crédito Irrevocable Confirmada, el proceso de importación es el siguiente:

1. El importador recibe un factura proforma por parte del exportador (proveedor chino).
2. Se efectúa el contrato de compra venta internacional entre importador y exportador en el que acuerdan la forma de pago: 30% con Giro Directo y el 70% con Carta de Crédito Irrevocable Confirmada.
3. El importador envía orden de pedido, instrucción de requisitos y nombre de naviera al exportador.
4. El importador realiza el Giro Directo al exportador por un monto de \$122,400.00 (30% pago anticipado).
5. El importador se acerca a la compañía de seguro y contrata una póliza de seguro.
6. La Compañía de seguro concede la póliza al importador.
7. El importador se acerca al banco (emisor) y solicita la apertura de una carta de crédito irrevocable confirmada.
8. El banco (emisor) comunica al otro banco (confirmador) mediante SWIFT la apertura de una carta de crédito irrevocable confirmada a favor del exportador.
9. El banco (confirmador) comunica al exportador que se ha aperturado una carta de crédito irrevocable confirmada a su favor.
10. El exportador empieza con el proceso de producción.
11. El exportador realiza los trámites de exportación.
12. El importador contrata al operador naviero, cancela el flete y presenta una garantía de \$1,000.00.
13. El exportador coordina con la naviera el embarque de la mercancía.
14. Se efectúa el transporte interno de las mercancías en origen (China).
15. La empresa verificadora realiza una inspección de las mercancías.
16. Se efectúa el transporte internacional de las mercancías desde China hacia Ecuador.
17. El exportador se acerca al banco confirmador y entrega los documentos de exportación (Factura comercial, Lista de Empaque, Bill of Lading, Certificado de Origen, y otros).
18. El banco confirmador revisa los documentos entregados por el exportador, le da el visto bueno y le efectúa el reembolso.

19. El banco confirmador envía los documentos de exportación al banco emisor.
20. El banco emisor revisa la información contenida en los documentos contra ÍTEMS de la carta de crédito, le da el visto bueno y realiza el reembolso al banco confirmador.
21. El importador cancela o negocia el valor de la carta de crédito irrevocable confirmada y cancela las comisiones al banco emisor y a cambio recibe los documentos.
22. El importador contrata al agente aduanero y éste realiza la DAI.
23. Se realiza la liquidación de los tributos y se efectúa el aforo documental.
24. Finaliza el despacho, por lo cual la mercancía ya está nacionalizada.
25. El transportista contratado por el importador retira el contenedor y efectúa el transporte interno desde aduana hacia las instalaciones del importador.
26. El importador realiza cálculos para establecer el costo de importación y el precio de venta al público de las mercancías.

3.2.3 Costos de importación de calzado desde China.

Según Rodríguez (2016) el costo total de importación incluye los costos de adquisición más los costos directos e indirectos de importación. Desglosando los costos de adquisición, se tiene: precio del producto (FOB), flete internacional, seguro, tributos al comercio exterior, honorarios al agente aduanero, gastos de manipulación en destino, y gastos de transporte interno en destino. Los costos directos de importación son aquellos relacionados al área/departamento de importación, mientras que los costos indirectos son aquellos relacionados a las otras áreas de la empresa.

En este caso, se realizó el cálculo del costo total de importación de calzado desde China, de la siguiente manera:

Tabla 4. Cálculo del costo total de importación de calzado desde China

Descripción	Valores
Costos de adquisición	\$520.762,60
Valor de la mercancía (FOB)	\$408.000,00
Valor flete marítimo internacional	\$4.000,00
Valor del seguro (Anexo 1)	\$1.283,70

Tributos al comercio exterior (Anexo 2)	\$106.538,90	
Honorarios del agente de aduana	\$240,00	
Bodegaje en puerto	\$120,00	
Gastos de manipulación en destino	\$80,00	
Transporte interno en destino	\$500,00	
Costos directos de importación		\$24.680,00
Inspección de la mercancía en origen	\$200,00	
Comisión de giro directo	\$1.224,00	
Comisión de carta de crédito	\$2.856,00	
Impuesto a la salida de divisas	\$20.400,00	
Costos indirectos de importación		\$4.000,00
Gastos administrativos	\$4.000,00	
Costo total de la importación		\$549.442,60

En ese sentido, se obtuvo como costo total de importación un valor de \$549.442,60 por los 12000 pares de calzado. Asimismo, se realizó el cálculo en base al costo total de importación para conocer el precio de venta al público del calzado, el cual se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 5. Cálculo del precio de venta al público del calzado

Descripción	Valores
Costo total de la importación	\$549.442,60
Costo unitario	\$45,79
Utilidad 20%	\$9,16
Base Imponible	\$54,94
IVA 12%	\$6,59
Precio de Venta al Público	\$61,54

Por lo cual, se obtuvo \$61,54 de precio de venta al público.

4. CONCLUSIONES

En una negociación internacional una de las principales preocupaciones es sobre la seguridad del pago (exportador) y recibir las mercancías (importador). Por lo cual, el importador tiene que asegurarse de que va a recibir su mercancía en las condiciones y cantidades acordadas.

En el caso práctico el exportador estableció que se debía pagar 30% anticipado y el 70% con cobranza documentaria o carta de crédito irrevocable confirmada. Se decidió hacer el pago del 70% mediante una carta de crédito irrevocable confirmada ya que a pesar de ser la más costosa, es la más segura y confiable. Esta forma de pago le ofrece las siguientes ventajas al importador: brinda seguridad en la revisión de los documentos de exportación al ser revisados por expertos, no afecta a la liquidez ya que existe la facilidad de negociar la deuda y sobre todo brinda seguridad de que se recibirán las mercancías acordadas.

Al acceder a determinada forma de pago, el importador debe asumir la comisión por giro directo del 1% respecto al primer pago (30%) y la comisión de reembolso del 1% sobre el valor restante de la mercancía (70%).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Lugo, Y. (2018). La inspección pre-embarque como sistema de control a la importación de insumos provenientes de China, del sector metalmecánico en Lima 2010-2015. *Quipukamayoc*, 26(51), 83–89. <https://doi.org/10.15381/quipu.v26i51.15160>
- Alibaba.com. (s.f.a). About Alibaba.com. <https://bit.ly/3rKpxQm>
- Alibaba.com. (s.f.b). Trade Assurance. <https://tradeassurance.alibaba.com/>
- Anwar, S. T. 2017. Alibaba: Entrepreneurial growth and global expansion in B2B/B2C markets. *Journal of International Entrepreneurship*, 15(4), 366–389. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10843-017-0207-2>
- Casanova Montero, A. y Zuaznábar Morales, I. (2018). *El Comercio Internacional. Teorías y Políticas*. Editorial Universo Sur. <https://bit.ly/2UbNxPU>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010, 29 de diciembre). República del Ecuador. Suplemento del Registro Oficial No. 351. <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/04/Copci.pdf>
- Cristobal Carle, G. (2014). Internacionalización, mercados y empresa. ESIC EDITORIAL.
- Cruz-Cabrera, C., Zamora-Rodríguez, J. A. y Arellano-Solís, S. (2016). Proceso de importación desde China para principiantes. *Revista de Desarrollo Económico*, 3(7), 58-70. <https://bit.ly/2VIPMjS>
- Delgado Olaya, R. M. y Yáñez Sarmiento, M. M. (2019). Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017. *INNOVA Research Journal*, 4(3.2), 205-216. <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/1100/1632>

- Franco Ramírez, J., Calderón García, D. y Macías Peñafiel, J (2019). Influencia de las importaciones chinas en los emprendimientos en Ecuador. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico –Tecnológica*, 1(2). <http://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/180/237>
- Giménez-Morera, A. y Bonet-Juan, A. (2020). *Aplicaciones prácticas de medio de cobro y pago en el comercio internacional*. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. <https://bit.ly/3jP7sNx>
- Giménez-Morera, A., Ferrer-Arranz, J. M. y Bonet-Juan, A. (2019). *Organización y gestión del comercio internacional*. Editorial de la Universidad Politécnica de Valencia. <https://bit.ly/3m6fZOy>
- Melo, B. H. (2017). *Medios de pago*. Fundación Universitaria del Área Andina. <https://bit.ly/3g0nwux>
- Larco Camacho, E. V. y Bazurto Campuzano E. (2020). Las tasas para la obtención de documentos de control previo en Ecuador como medidas para restringir las importaciones. *INNOVA Research Journal*, 5(1), 234-241. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1278/1672>
- León Naranjo, M., Goyes García, J., Álvarez Gómez, S. y Montes de Oca Sánchez, J. (2020). Incidencia de las importaciones en el desarrollo de las PYMES ecuatorianas. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 7(2), 1-19. <https://bit.ly/3CLbH5m>
- Pico-Versoza, L. M. y Coello-Yagual, R. R. (2018). Cartas de crédito como medio de pago que genera confianza en el mundo de los negocios internacionales. *INNOVA Research Journal*, 3(8), 26-33. <http://201.159.222.115/index.php/innova/article/view/613/716>
- Quintero Salazar, L. (2016). La transferencia del crédito documentario y otras formas de financiación a partir de lo que pueda corresponder como producto del crédito. *Revista e-mercatoria*, 15(2), 19-49. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/5062/6099>
- Reglamento al Título de La Facilitación Aduanera Para El Comercio, Del Libro V DEL COPCI. (2011, 19 de mayo). República del Ecuador. Suplemento del Registro Oficial No. 452. <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2021/04/RCopci.pdf>
- Rivera Vargas, J. S., Vargas Ramos, M. F., Preciado Ramírez J. D. y Cavero Álvarez O. D. (2018). Las salvaguardias, la recaudación fiscal y las

importaciones en Ecuador, año 2013 –2015. *Visionario Digital*, 2(1), 38-49. <https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v2i1.35>

Rodés-Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Ediciones Paraninfo, S.A. <https://bit.ly/2Ud2qBv>

Rodríguez Chavez, A. (2016). Costos internacionales para importar y exportar. *Quipukamayoc*, 24(45), 139–149. <https://doi.org/10.15381/quipu.v24i45.12476>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE). (s.f.). Para importar. <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Vásquez, O. (2019). La carta de crédito y otros medios de pago en el comercio internacional. *Revista de Derecho*, (2). <https://bit.ly/3IYDqcL>

Zhi, M. (2017). *El éxito del Grupo Alibaba y su estrategia internacional* [Tesis de Maestría, Universidad de Córdoba]. <https://bit.ly/3m6gUP0>

ANEXOS

ANEXO 1

CÁLCULO DEL SEGURO DE LA MERCANCÍA

Descripción	Valores
Valor de la mercancía	408.000,00
Flete	2.800,00
Valor asegurable	410.800,00
Valor prima (0,3%*Valor asegurable)	1.232,40
Tasa SIC (3,5 Valor prima)	43,13
Seguro campesino (0,5% Valor prima)	6,16
Derechos de emisión	2,00
Valor del Seguro	1.283,70

ANEXO 2

CÁLCULO DE LOS TRIBUTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Descripción	Valores
-------------	---------

Valor en aduana (FOB+Flete+Seguro)	\$ 412.032,40
Ad valorem (10%)	\$ 41.203,24
Derecho específico (\$6,00/par)	\$ 72.000,00
Fodinfra (0.5%)	\$ 2.060,16
Base Imponible	\$ 527.295,80
IVA 12%	\$ 63.275,50
Total tributos	\$ 106.538,90
