



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

APLICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE COMO
FORMA DE PAGO PARA UNA EXPORTACIÓN AL MERCADO
INTERNACIONAL POR PRIMERA VEZ.

ENCALADA PARDO PAOLA ESTEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

APLICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE COMO
FORMA DE PAGO PARA UNA EXPORTACIÓN AL MERCADO
INTERNACIONAL POR PRIMERA VEZ.

ENCALADA PARDO PAOLA ESTEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

APLICACIÓN DE LA CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE COMO FORMA DE
PAGO PARA UNA EXPORTACIÓN AL MERCADO INTERNACIONAL POR
PRIMERA VEZ.

ENCALADA PARDO PAOLA ESTEFANIA
INGENIERA EN COMERCIO INTERNACIONAL

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

MACHALA, 26 DE ABRIL DE 2021

MACHALA
26 de abril de 2021

Aplicación de la Carta de Crédito Irrevocable como forma de pago para una exportación al mercado internacional por primera vez

por Paola Estefania Encalada Pardo

Fecha de entrega: 16-abr-2021 12:53p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1561168407

Nombre del archivo: PAOLA_ENCALADA_PARDO_-.docx (34.75K)

Total de palabras: 3341

Total de caracteres: 17586

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

La que suscribe, ENCALADA PARDO PAOLA ESTEFANIA, en calidad de autora del siguiente trabajo escrito titulado Aplicación de la Carta de Crédito Irrevocable como forma de pago para una exportación al mercado internacional por primera vez., 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.

La autora 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.

La autora 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.

Aceptando 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, 26 de abril de 2021



ENCALADA PARDO PAOLA ESTEFANIA
0706424785

RESUMEN

El presente trabajo abarca la aplicación de la Carta de Crédito Irrevocable como forma de pago en una exportación, debido a que las ventajas y desventajas que pueden darse al pactar un pago son inciertas y los riesgos en consecuencia suelen ser desconocidos para el exportador. Es por eso que se propone analizar la aplicación de una Carta Crédito Irrevocable como forma de pago de una exportación por primera vez, para asegurar el reintegro de los valores. Como seguimiento de esta actividad, el trabajo se desarrolla bajo una metodología de tipo exploratoria utilizando el método descriptivo con enfoque analítico a partir del producto, mercado y formas de pago que intervienen en una exportación, información que se extrae de revistas indexadas y libros para relacionar las formas de pago internacional seleccionar la más confiable y con menor riesgo posible para el exportador y que importador logre recibir su mercancía en un tiempo determinado.

Palabras claves: Producto, exportación, documentos de exportación, crédito documentario, carta de crédito irrevocable.

ABSTRACT

This paper covers the application of the Irrevocable Letter of Credit as a form of payment in an export, due to the fact that the advantages and disadvantages that may occur when agreeing on a payment are uncertain and the consequent risks are usually unknown to the exporter. For this reason, it is proposed to analyze the application of an Irrevocable Letter of Credit as a form of payment for a first-time export, in order to ensure the reimbursement of the values. As a follow-up of this activity, the work is developed under an exploratory methodology using the descriptive method with analytical approach from the product, market and payment methods involved in an export, information that is extracted from indexed journals and books to relate the international payment methods to select the most reliable and with the lowest possible risk for the exporter and the importer to receive his merchandise in a given time.

Key words: Product, export, export documents, documentary credit, irrevocable letter of credit.

CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCIÓN.....	3
2. MARCO TEÓRICO	4
2.1 Producto	4
2.2 Mercado internacional	4
2.3 Exportación.....	5
2.4 Documentos de exportación.....	5
2.5 Formas de Pago.....	6
2.5.1 Giro Directo	6
2.5.2 Cobranza Bancaria Documentaria.....	6
2.5.3 Carta de Crédito o Crédito documentario	7
2.5.3.1 Tipos de cartas de crédito.....	8
2.5.3.2 Personas que intervienen en las cartas de crédito	9
3. DESARROLLO DEL CASO	9
3.1 Reactivo del Caso Práctico	9
3.2 Análisis de los riesgos de las formas de pago.....	10
3.3 Proceso de exportación aplicando la forma de pago Carta de Crédito Irrevocable. 11	
4. CONCLUSIONES.....	13
BIBLIOGRAFÍA	14
ANEXOS	16

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Beneficios de la carta de crédito o crédito documentario.....	7
Tabla 2. Análisis de los riesgos de una compraventa internacional	10

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Proceso Logístico de Exportación con Carta De Crédito (Crédito Documentario)16

1. INTRODUCCIÓN

Para empezar, Gallegos Zúñiga (2015), señala que la competitividad de las empresas a fin de encontrar rutas de acceso que permitan promocionar su producto, se ha convertido en el fuerte de las empresas, para explorar las capacidades y recursos emergentes que atraviesan por la pandemia desde hace más de un año. Se hace énfasis que en las transacciones de ámbito internacional utilizan las transferencias bancarias y la carta de crédito de exportación como un instrumento de pago legal, que rige a partir de las leyes del país de origen y destino, o también llamada negociación internacional contractual.

Para ello, es necesario que se establezca quienes intervienen, requisitos que se necesitan para pactar una carta de crédito y su respectiva documentación, en virtud, las ventajas y desventajas que pueden darse al pactar un pago son inciertas y los riesgos en consecuencia suelen ser desconocidos para el exportador.

Vinculado al concepto de Cano y Baena Rojas (2017), el término de negociación lo precisan como un convenio y funciones entre un comprador y vendedor, en cuanto a protocolos y normativas internacionales, en la mayoría de los casos son de tipo escrito, es aquí donde el exportador empieza una negociación de confianza, al priorizar el pago de sus productos.

En este sentido, el presente trabajo está orientado a establecer la aplicación de la Carta Crédito Irrevocable como forma de pago de una exportación por primera vez para asegurar el reintegro de los valores. La importancia del tema recae en las formas de pago que no causen pérdidas ni daños al exportador y en su lugar, el cobro del dinero se realice con seguridad y plenitud acorde a las leyes que los ampara, debido al desconocimiento de los beneficios que brinda la Carta de Crédito como forma de pago para una exportación al mercado internacional por primera vez.

Atendiendo a estas consideraciones, el trabajo se desarrolla bajo una metodología de tipo exploratoria, con relación a la búsqueda de información en revistas especializadas, textos relacionados y páginas web, vinculadas a la presente temática. Para tal efecto, se trabaja con el método descriptivo, que abarca el proceso de la exportación hasta llegar al momento del pago por parte del comprador internacional. Se parte con un enfoque analítico en el cual se presenta el desarrollo de un caso, luego de los resultados planteados, se realiza un análisis, que deriva las conclusiones que conlleve el objetivo del presente trabajo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Producto

De acuerdo con Rojo et al. (2018) refieren que los productos de una empresa, se crean conforme a la demanda del mercado, los cuales se respaldan por la determinación de operaciones que se tienen en cuenta para la resistencia de una empresa.

Es indispensable para una empresa, que la mercancía que se incursiona en el mercado, proporcione mayor demanda y a su vez, logre recuperar inversiones de forma satisfactoria, para la creación de un producto, se determinan múltiples variables, donde juega un papel importante las 4P, tal como lo establece Porter (1998), en su libro ser competitivo, donde refiere las estrategias de producto, precio, promoción, plaza como la principal ventaja competitiva a la hora de crear un producto.

Según las ideas de Manjarrés-Henríquez (2016), debemos considerar a la innovación como un componente esencial de competitividad, cabe recalcar que las empresas no perfeccionan al vacío, mucho menos se refiere a una función empresarial, la innovación debe estudiar la transformación social.

Partiendo de los supuestos anteriores, además de describir el producto como un término de mercancía, se asocia a la competitividad, innovación y desarrollo como los conceptos claves que predominan la dinámica de comercialización que permite el crecimiento económico de una actividad empresarial.

2.2 Mercado internacional

En el momento en que las empresas deciden ampliar sus operaciones del mercado doméstico al mercado exterior, se enfrentan a fuerzas del entorno que pueden diferenciarse a las del mercado doméstico, es así, que Acevedo et al. (2018) refieren que “la orientación del mercado exterior está ligada a tres factores pertenecientes al comportamiento organizacional: la generación de inteligencia de exportación, la diseminación y la respuesta”.

En primera instancia las empresas deben fortalecer sus procesos internos y adaptarse a los cambios dinámicos del mercado internacional.

En relación a lo anterior Acevedo et al. (2018) consideran que la orientación del mercado exterior que avanza “de un escenario nacional a uno internacional, no es suficiente para tomar las medidas aplicadas al mercado doméstico para extenderlas al de exportación;

por el contrario, es necesario abordar el proceso de internacionalización en su complejidad”.

2.3 Exportación

Conforme a las ideas de Salazar et al. (2020), destacan que, en temas de comercio internacional, la palabra exportación tiene múltiples definiciones, por lo cual, el concepto se adapta a la salida de mercancías o productos que atraviesan fronteras o tienen como destino un país diferente al de origen.

No obstante, en Ecuador, el término exportación según el art. 154 al COPCI (2019), se asocia a la “salida definitiva de mercancías”, las mismas que tendrán tránsito independiente en el exterior o en una ZEDE.

2.4 Documentos de exportación

En Ecuador, para iniciar una exportación es necesario que se realice la obtención de la firma electrónica, posterior a ello, se debe registrar la declaración aduanera de exportación (DAE) dentro del sistema ECUAPASS.

El exportador, tiene la obligación de presentar los documentos de soporte, siendo estos: documentos de transporte, factura comercial, certificado de origen, conocimiento de embarque y cualquier otro tipo de documento que respalde la compra venta internacional en la exportación, según lo estipulado del reglamento al libro V del COPCI (2019).

Conforme al reglamento del libro V al COPCI (2019), la factura comercial es aquella que respalda una negociación mercantil, siendo un principal soporte en una exportación/importación, en efecto, este documento debe ser único incluso cuando sea emitido de forma electrónica, no obstante, toda la información registrada será certificada por parte de la SENA, siendo esta, quien prevalece la disposición de valoración y control aduanero.

En relación al Certificado de origen el reglamento del libro V al COPCI (2019), lo identifica como un documento que ampara el origen y nacionalidad de un determinado producto o mercancía, siendo este de tipo legal, asimismo, este documento avala las preferencias arancelarias a las que puede acogerse en un determinado territorio, ya sea por convenios internacionales o tratados de libre comercio.

Otros de los documentos que brindan soporte a la DAE es el denominado B/L, es decir, el conocimiento de embarque, este documento es el que emite la naviera para el transporte

de las mercancías que se realizan vía marítima o fluvial, este documento es una constancia escrita que respalda el envío de la mercancía en óptimas condiciones, en caso que la mercancía arribe con daños, en este documento se estipulan cláusulas que deben cumplirse a cabalidad previa a la carga y descarga de la mercancía en puerto de salida y llegada.

Según Lapiedra Rosa (2016), las características principales del B/L recaen en las cláusulas donde se pactan los costos de flete, tamaño y peso de la mercancía, en tal sentido, conforme a como lo determine el exportador con el importador, este documento establece la forma de pago del flete del producto sea en el punto de partida o llegada,

Es importante señalar que el exportador no puede cometer ninguna falta grave, adulterio ni modificación extra oficial de este tipo de documentos, al ser parte prioritaria para presentarse al momento de respaldar la DAE.

2.5 Formas de Pago

2.5.1 Giro Directo

De acuerdo con Galán Figueroa y Venegas Martínez (2016) se considera de alto valor el giro directo, de manera que, desde una aplicación móvil o una entidad financiera en cualquier parte del mundo y en tiempo real, puede liquidar una cantidad de dinero a una persona sin importar su ubicación, cabe recalcar que estas transferencias de dinero utilizan una comisión bancaria tanto para transferir como para acreditar.

Según el criterio de Bermeo et al. (2019) la desventaja de ejecutar giros directos recae en la tecnología, la mayoría de usuarios tienen conocimiento poco o nulo de los servicios que puede tener un giro directo.

En ocasiones, la desconfianza es mutua entre un importador y exportador al no tener acceso a una entidad bancaria donde se concrete la solvencia del dinero, sin embargo, ventanillas que funcionan como canales de pago y cobro otorgan la facilidad de encontrarlos a nivel nacional e internacional.

2.5.2 Cobranza Bancaria Documentaria

Conforme a Azúa y Larrea (2019) una cobranza documentaria es un medio ágil y sencillo de realizar, se basa en la gestión de cobro de los documentos de embarque, este tipo de

pago se maneja mediante un banco, que garantiza en todo momento al exportador cobrar el dinero de la exportación del producto antes de ser entregado al importador.

Las principales ventajas recaen en la gestión de documentos legales y aprovechamiento de la entidad financiera que realiza el seguimiento a todo el proceso logístico que se describe previamente en el contrato, aquí se puede obtener como principal recursos la gestión de créditos y cualquier tipo de actividad indebida, ya sea, por parte del exportador o importador, la cobranza queda totalmente anulada (Produbanco, 2021).

2.5.3 Carta de Crédito o Crédito documentario

De acuerdo con Pico y Coello (2018), en el ámbito internacional la carta de crédito es utilizada para asegurar una negociación de pago, siempre y cuando, sea contratada bajo una serie de procedimientos pautados en un periodo de tiempo determinado, logrando disminuir el nivel de inseguridad entre las partes contractuales,

Atendiendo a estas consideraciones, el exportador se beneficia al momento de entregar su mercancía sin ser una posible víctima de estafa, al mismo tiempo, el importador se previene de dar pagos adelantados sin tener su mercancía en mano, para lograr que las cláusulas establecidas por la carta de crédito se cumplan totalmente, estas deben ser respaldadas por los organismos internacionales y las cámaras de comercio de los países del importador y exportador.

Los exportadores ecuatorianos pueden optar por la corroboración de las empresas extranjeras a través de Pro Ecuador, este mecanismo es de vital importancia para contrarrestar estafas con empresas fantasmas. Las cámaras de comercio, también brindan el soporte para dar conocimiento de las empresas extranjeras, a la hora de realizar una exportación. A continuación, en la tabla 1, se detallan los principales beneficios que brinda la carta de crédito, según el estudio de Pico y Coello (2018):

Tabla 1. Beneficios de la carta de crédito o crédito documentario.

Exportador	Importador
Garantía de pago para el cumplimiento de obligaciones.	El dinero se transfiere de forma segura al exportador en los plazos establecidos.
Tabla 1. (Continuación)	

Confianza que entrega el banco intermediario para la entrega y cobro del dinero por la mercancía.	Todo el proceso de pago es revisado por el banco intermediario, por ende, asume todos los riesgos.
La gestión de riesgos documentarios es aprobada y revisada exclusivamente por las entidades bancarias del importador y exportador.	Se puede acceder a créditos bancarios y financiamientos en buenos términos.
Consulta de información personal, crediticia, financiera, sociodemográfica, económica y de contractibilidad del importador, por parte del banco intermediario.	Resguarda al comprador de ser víctima de estafa, puesto que, el exportador debe cumplir con todas las reglas estipuladas en la carta de crédito para que el dinero llegue a su destino en el periodo pactado.
Elaboración: La Autora	

2.5.3.1 Tipos de Cartas de Crédito

- **Directa**

Este tipo de carta de crédito es aquella en la que no intervienen terceros. El pago se realiza al beneficiario acordado.

- **Revocable**

Se puede anular a través del banco, según lo estipule el comprador sin discrepancia del vendedor.

- **Irrevocable**

De acuerdo con Arzú (2018), las cartas de crédito irrevocables son las más utilizadas en el ámbito de las transacciones internacionales, de manera que, una vez que estas son realizadas, no podrán anularse, salvo que el exportador lo disponga.

El beneficio se lo lleva el exportador al momento de presentar toda la documentación y esta, sea validada de forma legal para lograr consignar el pago del valor de su mercancía, cuya responsabilidad recae en el banco Emisor de la Carta de Crédito, que está ubicado en el país del comprador u ordenante.

- **Sin confirmar**

El banco del importador acepta los riesgos comerciales a su cliente.

- **Confirmada**

Se agrega a las cartas de crédito irrevocables. Estas se deben acordar en solicitudes y el banco que la confirma se responsabiliza de todos los riesgos.

2.5.3.2 Personas que intervienen en las cartas de crédito

Otra parte prioritaria que Arzú (2018) define, son las personas que intervienen en las cartas de crédito, siendo estas: El Ordenante o solicitante de la carta de Crédito, el Banco Emisor de la Carta de Crédito, el Banco Confirmador o Notificador de la carta de Crédito, y el Beneficiario de la carta de Crédito, que es el Exportador.

3. DESARROLLO DEL CASO

3.1 Reactivo del Caso Práctico

Una empresa exportadora de Cacao en tabletas desea incursionar en el mercado de Canadá, y ha negociado 10.000 tabletas de 150 gr. a un precio FOB unitario de \$2.25. para lo cual desea determinar la forma de pago que le garantice el retorno del valor exportado, considerando que es la primera ocasión que va a negociar su producto en el exterior.

Pregunta a resolver:

¿Cuál forma de pago le puede garantizar a una empresa exportadora el reintegro de los valores, y que operaciones debe hacer en territorio nacional?

Producto: 10.000 Tabletas de chocolate de 150 gramos, a un precio de \$2,25 c/u.

Partida Arancelaria: 1806.20

Total de Carta de Crédito: \$22.500

3.2 Análisis de los riesgos de las formas de pago

En el presente caso práctico se dictaminó un análisis comparativo de los riesgos que se pueden dar al momento de una compraventa internacional, los mismos que se detallan en la tabla 2.

Tabla 2. Análisis de los riesgos de una compraventa internacional

Riesgos	Característica
Tipo de Cambio	Cuando el pago se efectúa mediante un convenio que incluya cambio de divisas, esta situación permite que la moneda dictamine el incremento o déficit de la negociación.
Impago (Riesgo País, Comercial, Extraordinario)	<p>Este tipo de riesgo dependerá de la economía de un determinado país, se basa principalmente en el nivel de confianza para estrechar lazos con países que tengan riesgo bajo o medio, que presenten dificultades y a su vez, problemas graves dentro de su propio estado.</p> <p>La carencia de liquidez de un comprador, afecta directamente al riesgo comercial, dado que, el decide si pagar o no la mercancía por motivos varios a su conveniencia.</p> <p>En cuanto a los riesgos extraordinarios, son aquellos que, sin precedente alguno, sufren de alguna catástrofe de forma natural e inesperada, y obliga a que los pagos no se realicen por la situación envuelta.</p>
Otros Riesgos	Jurídicos y de Resolución de Conflictos, son los que se acogen dentro de la convención de Vietnam de 1980, estos riesgos forman parte del contrato de compraventa internacional, los cuales se estipulan en las cláusulas contratantes por parte del comprador y vendedor, donde se asocia la pérdida de la mercancía, la conformidad del material y la transmisión de los riesgos.
Elaboración: La Autora	

Una vez analizados los riesgos, se selecciona la forma de pago más idónea para iniciar el proceso de exportación de las tabletas de chocolate hacia Canadá.

Sobre las bases de las ideas expuestas, para ejercer una compraventa internacional en la que el exportador pueda asegurar el pago de su mercancía, al igual que el importador reciba su mercancía en óptimas condiciones, dentro de las formas de pago estudiadas para la exportación de tabletas de chocolate del presente caso de estudio y con mayores ventajas tanto para el exportador como el importador, se resalta a la carta de crédito irrevocable o crédito documentario irrevocable.

3.3 Proceso de exportación aplicando la forma de pago Carta de Crédito Irrevocable.

Una persona natural para ejercer las actividades de comercio exterior, deberá realizar la obtención del RUC en el SRI, esta entidad autoriza al contribuyente para que proceda con la solicitud del token o firma electrónica que otorga el Banco Central del Ecuador u Registro Civil.

Por consiguiente, el exportador que cuente con su firma electrónica se le autorizará el acceso para la creación de usuario en el sistema ECUAPASS, la misma que permitirá firmar la DAE.

En la medida que el exportador, procede a registrar la DAE, se le solicita que proporcione los documentos que acompañen a la declaración aduanera, tales como: factura comercial, certificado de origen, documentos de transporte o B/L.

1. El mercado canadiense se caracteriza por acoger productos con certificaciones de comercio justo “fairtrade international” y certificaciones ecológicas “Bio Suisse”.
2. Las tabletas de chocolate cumplen con todas las exigencias del mercado canadiense para que tengan una excelente acogida, se destaca principalmente al tipo de empaque a utilizar, la etiqueta y precio.
3. Como el producto ya está definido y cumple con las normas y estándares de calidad solicitados por el importador, la gestión de documentos previos ya se encuentra aprobada, se envía la factura proforma de tipo electrónica.
4. De esta manera, el importador acepta el precio declarado en la factura, se inicia la negociación por medio de una carta de crédito irrevocable, esta carta es de tipo escrito, y se inicia con la orden de pedido del producto, instrucciones y los documentos de acompañamiento por parte del exportador.
5. El importador solicita la apertura de la carta de crédito al banco emisor y comunica al ordenante de la C/C.

6. El banco emisor comunica vía Swift la apertura de la C/C al banco confirmador.
7. La entidad financiera confirmante solicita cobertura y el exportador contrata la naviera para registrar el embarque con lugar, fecha y hora.
8. El exportador coordina la disponibilidad de materia prima e insumos con sus proveedores para empezar con la orden de pedido.
9. El exportador contrata el transportista interno que llevará el producto desde bodega del exportador hasta el puerto de embarque 10 días antes de la fecha de vencimiento pactada en la C/C.
10. El exportador contrata los servicios de un agente aduanero para el registro de la DAE y los documentos de acompañamiento, de este modo, se verifica en el ECUAPASS el cumplimiento de los documentos y de no encontrar novedades, se da inicio con el transporte internacional.
11. El exportador procede a presentar los documentos que justifican el embarque del producto al banco confirmador, siendo estos: F/C, B/L, Certificado de origen y otros.
12. El banco confirmador revisa y compara la información de los documentos declarados en las cláusulas de la C/C en un lapso de 5 días.
13. El banco confirmador envía los documentos al banco emisor, para revisar y comparar toda la información declarada en las cláusulas en un lapso de 5 días más.
14. El banco emisor reembolsa a través de transferencia internacional al banco confirmador para luego justificar las divisas al exportador para cancelar la mercancía.
15. Una vez cancelada la mercancía al exportador, el banco emisor entrega los documentos al importador que dan paso a la nacionalización del producto.
16. El importador cancela el flete y recibe el B/L original al operador naviero, para dar inicio al proceso de importación y nacionalización del producto con la aduana canadiense.

4. CONCLUSIONES

Resumiendo lo planteado se relaciona 3 formas de pago, que puede aplicar un exportador, naturalmente cuando se realiza una oferta a través de una factura proforma, siempre se deberá considerar como principal prioridad el pago o cobro del valor de la mercancía con una Carta de Crédito Irrevocable, considerando que, al desconocer la capacidad o cumplimiento del comprador internacional, esta forma de pago garantiza, que el valor sea cancelado por el Banco Emisor de la Carta de Crédito, en cuanto se haya confirmado la información de los documentos dentro de los ítems de la Carta de Crédito.

En definitiva, la Carta de Crédito se apertura en el país del Comprador u Ordenante y se cobran unas comisiones por apertura y reembolso, que son objeto o parte de la negociación entre las partes (comprador y vendedor), que por lo general se plasman, en la firma de un contrato de compra-venta internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Acevedo, C., Páramo, D., y Rodríguez, G. (2018). Orientación al mercado de exportación de las PYME exportadoras del Departamento del Atlántico. *Universidad & Empresa*, 20(34), 127-156. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/unem/v20n34/0124-4639-unem-20-34-127.pdf>
- Arzú Sambulá, O. (2018). Una relación entre Cartas de Crédito y Logística Internacional. *Economía y Administración (E&A)*, 9(2). doi:<https://doi.org/10.5377/eya.v9i2.6659>
- Azúa Cedeño, A. D., y Larrea Paredes, M. P. (2019). El factoring internacional como instrumento para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 6, 1-13. doi:<https://doi.org/10.21855/ecociencia.60.270>
- Bermeo-Giraldo, M., Valencia-Arias, A., Duque García, B., Garcés-Giraldo, L. F., y Luna-Ramírez, T. (2019). Factores de un uso de los medios de pago móviles millennials y centennials. *Semestre económico*, 22(53), 77-102. Obtenido de <https://doi.org/10.22395//seec.v22n53a4>
- Cano, J. A., y Baena Rojas, J. J. (2017). Limitaciones en el uso y apropiación de tecnologías de información y comunicación para la negociación internacional en empresas colombianas. *Observatorio (OBS*) Journal*, 11(1), 111-133. Obtenido de <http://obs.obercom.pt/index.php/obs/article/view/982/pdf>
- COPCI. (2019). *Reglamento al título de la facilitación aduanera para el Comercio, del libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*.
- Galán Figueroa, J., y Venegas Martínez, F. (2016). Impacto de los medios electrónicos de pago sobre la demanda de dinero. *Investigación económica*, 75(295), 93-124. Obtenido de <https://doi.org/10.1016/j.inveco.2016.03.003>
- Gallegos Zúñiga, J. R. (2015). Análisis crítico del examen de los documentos en las cartas de crédito. *Derecho PUCP*(74), 415-440. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=533656135017>

- Lapiedra Alcamí, R. (2016). El arbitraje marítimo internacional en las reglas de Rotterdam. *Revista Boliviana de Derecho*(22), 144-172. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4275/427545994008.pdf>
- Manjarrés-Henríquez, L. (2016). El reto de la innovación: clave para el desarrollo de los territorios. *PROSPECTIVA*, 14(2), 5-6. Obtenido de [redalyc.org/pdf/4962/496253995001.pdf](https://www.redalyc.org/pdf/4962/496253995001.pdf)
- Pico, L., y Coello Yagual, 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. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v3.n8.2018.613>
- Porter, M. (1998). *Ser Competitivo*. España: Deusto.
- Produbanco. (2021). *Corresponsalía y Comercio Exterior / Cobranzas Documentarias*. Obtenido de <https://www.produbanco.com.ec/banca-de-empresas/corresponsal%C3%ADa-y-comercio-exterior/cobranzas-documentarias/>
- Rojo Gutiérrez, M. A., Bonilla Jurado, D. M., y Masaquiza Caiza, C. (2018). El desarrollo de nuevos productos y su impacto en la producción: caso de estudio BH Consultores. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 134-142. Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/772>
- Salazar-Araujo, E. J., Morales Trujillo, K. A., y Martínez Solano, J. M. (2020). Análisis de las exportaciones del sector manufacturero en los departamentos con mayor índice de desarrollo industrial en Colombia. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 564-574. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29063559010/29063559010.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Proceso Logístico de Exportación con Carta De Crédito (Crédito Documentario)

