



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXPORTACIÓN DE BROCHETAS DE CAMARÓN APLICANDO UNA
FORMA DE PAGO INTERNACIONAL QUE GARANTICE EL RETORNO
DEL VALOR DEL ENVÍO

ALDAZ MALACATUS NELSON ANTHONY
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXPORTACIÓN DE BROCHETAS DE CAMARÓN APLICANDO
UNA FORMA DE PAGO INTERNACIONAL QUE GARANTICE EL
RETORNO DEL VALOR DEL ENVÍO

ALDAZ MALACATUS NELSON ANTHONY
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2021



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

EXPORTACIÓN DE BROCHETAS DE CAMARÓN APLICANDO UNA FORMA DE
PAGO INTERNACIONAL QUE GARANTICE EL RETORNO DEL VALOR DEL
ENVÍO

ALDAZ MALACATUS NELSON ANTHONY
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO

MACHALA, 21 DE SEPTIEMBRE DE 2021

MACHALA
21 de septiembre de 2021

Exportación de brochetas de camarón aplicando una forma de pago internacional que garantice el retorno del valor del envío

por Nelson Anthony Aldaz Malacatus

Fecha de entrega: 26-ago-2021 04:52p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1636468529

Nombre del archivo: ALDAZ_MALACATUS_NELSON_ANTHONY_PT-170521_EC_2.pdf (179.68K)

Total de palabras: 4318

Total de caracteres: 22053

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

El que suscribe, ALDAZ MALACATUS NELSON ANTHONY, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Exportación de brochetas de camarón aplicando una forma de pago internacional que garantice el retorno del valor del envío, 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.

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, 21 de septiembre de 2021

Anthony A.

ALDAZ MALACATUS NELSON ANTHONY
0706202199

4%

INDICE DE SIMILITUD

4%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

qdoc.tips

Fuente de Internet

3%

2

repositorio.ute.edu.ec

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 30 words

Excluir bibliografía

Apagado

HOLGER
BERNARDO
LEON
GONZALEZ

2021.08.26
18:33:34
-05'00'

RESUMEN

Las empresas que incursionan en mercados internacionales mediante las exportaciones tienen muchas posibilidades de incrementar sus ganancias pero así mismo están expuestas a incurrir en pérdidas económicas ocasionadas por la mala elección de las formas de pago que le ofrece el importador durante la negociación. En el caso de la empresa exportadora de brochetas de camarón, debe seleccionar entre el giro directo y la carta de crédito irrevocable, la forma de pago que más le convenga para cerrar la negociación con su cliente extranjero. Debido a que existen dificultades en la toma de decisiones para asumir una forma de pago que garantice el retorno del valor del envío, se ha planteado como objetivo determinar la aplicación adecuada de una forma de pago para la exportación de brochetas de camarón al mercado internacional. Se aplicó una investigación cualitativa basada en la revisión de publicaciones como: artículos de revistas científicas, libros, normativa legal vigente, entre otros. Como resultado del análisis de las dos opciones de forma de pago, se evidenció que la forma de pago que asegura el cobro de las exportaciones de brochetas de camarón es la carta de crédito irrevocable, ya que es la que brinda mayor seguridad, minimizando los riesgos de impago por parte del importador. De esta forma, el exportador recibe el pago una vez que los bancos hayan revisado y aprobado los respectivos documentos de exportación.

Palabras claves: exportación, brochetas de camarón, giro directo, carta de crédito irrevocable, negociación internacional.

ABSTRACT

Companies that enter international markets through exports have many possibilities of increasing their profits, but they are also exposed to incur economic losses caused by the poor choice of payment methods offered by the importer during the negotiation. In the case of the shrimp skewer export company, you must select between the direct draft and the irrevocable letter of credit, the form of payment that best suits you to close the negotiation with your foreign client. Because there are difficulties in making decisions to assume a form of payment that guarantees the return of the value of the shipment, the objective has been to determine the appropriate application of a form of payment for the export of shrimp skewers to the international market. Qualitative research was applied based on the review of publications such as: articles in scientific journals, books, current legal regulations, among others. As a result of the analysis of the two payment options, it was evidenced that the payment method that ensures the collection of shrimp skewer exports is the irrevocable letter of credit, since it is the one that provides greater security, minimizing risks of non-payment by the importer. In this way, the exporter receives payment once the banks have reviewed and approved the respective export documents.

Keywords: export, shrimp skewers, direct money order, irrevocable letter of credit, international negotiation.

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | |
|--|-----------|
| 1. INTRODUCCIÓN | 5 |
| 2. DESARROLLO | 6 |
| 2.1 Producto: brochetas de camarón | 6 |
| 2.1.1 Características del producto. | 6 |
| 2.1.2 Proceso productivo. | 6 |
| 2.2 Negociación internacional | 7 |
| 2.2.1 Definición | 7 |
| 2.2.2. Negociación de la compraventa internacional | 7 |
| 2.2.3 Contrato de compraventa internacional. | 10 |
| 2.3 Exportación | 10 |
| 2.3.1 Definición | 10 |
| 2.3.2 Requisitos | 11 |
| 2.3.3 Proceso de exportación y documentación requerida | 11 |
| 3. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO | 12 |
| 3.1 Planteamiento | 12 |
| 3.2 Análisis de las formas de pago | 12 |
| 3.2.1 Giro directo: ventajas y desventajas de su aplicación | 12 |
| 3.2.2 Carta de crédito irrevocable: ventajas y desventajas de su aplicación | 13 |
| 3.2.3 Aplicación de la forma de pago más adecuada para el retorno del valor de la mercancía exportada. | 14 |
| 3.3 Proceso operativo de exportación con carta de crédito irrevocable | 15 |
| 3.4 Costo de la carta de crédito irrevocable para el exportador. | 16 |
| 4. CONCLUSIONES | 18 |
| BIBLIOGRAFÍA | 19 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| Tabla 1. Ventajas y desventajas del giro directo para el exportador. | 13 |
| Tabla 2. Ventajas y desventajas de la carta de crédito para el exportador. | 14 |
| Tabla 3. Factores para la selección de la forma de pago. | 14 |
| Tabla 4. Gastos de apertura de la carta de crédito irrevocable. | 17 |
| Tabla 5. Gastos de notificación de la carta de crédito irrevocable. | 17 |

1. INTRODUCCIÓN

Una de las formas que las empresas buscan expandirse internacionalmente, es a través de las exportaciones, las cuales les permiten posicionarse e incrementar sus ganancias. No obstante, al ser una operación internacional existe el riesgo de contraer pérdidas económicas ocasionadas precisamente por la elección no adecuada de las formas de pago durante la negociación. Por lo cual, esto se ha convertido en una de las principales preocupaciones que tienen los actores de las transacciones internacionales, especialmente para el exportador, cuando se trata de la obligación del pago por parte del importador (Vásquez, 2019).

Una situación similar padece la empresa exportadora de brochetas de camarón, ya que debe seleccionar la forma de pago que más le convenga para cerrar la negociación con su cliente extranjero. Debido a que existen dificultades en la toma de decisiones para asumir una forma de pago que garantice el retorno del valor del envío, se ha planteado como objetivo determinar la aplicación adecuada de una forma de pago para la exportación de brochetas de camarón al mercado internacional.

Para cumplir con el objetivo planteado se sigue una metodología bajo un enfoque cualitativo con alcance descriptivo basada en la revisión de publicaciones previas como: artículos de revistas científicas, libros, normativa legal vigente, entre otros. Además de la aplicación de los métodos teóricos analítico-sintético e inductivo-deductivo.

Como resultado se puede mencionar que la forma de pago que asegura el cobro de las exportaciones de brochetas de camarón es la carta de crédito irrevocable, ya que es la que brinda mayor seguridad, minimizando los riesgos de impago por parte del importador. De esta forma, el exportador recibe el pago una vez que los bancos hayan revisado y aprobado los respectivos documentos de exportación.

La investigación se estructura en cuatro partes principales, como primer punto se presenta esta introducción. En segundo punto el marco teórico, como tercer punto se tiene el desarrollo del caso práctico. Finalmente se encuentran las conclusiones, las referencias bibliográficas y anexos.

2. DESARROLLO

2.1 Producto: brochetas de camarón

2.1.1 Características del producto.

El consumo del camarón a nivel global ha ido en aumento especialmente en países desarrollados donde existen altas tendencias de consumo de productos saludables, debido a que es un alimento rico en proteínas, contiene yodo, vitamina B12, vitamina E y selenio (Rodríguez et al., 2015).

Considerando que los consumidores internacionales prefieren adquirir el camarón con valor agregado, es decir, que estén limpios, sazonados e incluso cocinados o precocinados (ya que les resulta tedioso lavarlos y/o prepararlos ellos mismos debido al olor del producto) han surgido productos tales como las brochetas de camarón cuya presentación consiste en camarones con cola pelada colocados en pinchos de bambú organizados en forma u, moneda o espalda contra espalda, ya sean cocinados o crudos, dependiendo de las necesidades de los clientes (Omarsa, s.f; Exportquilsa, s.f.).

2.1.2 Proceso productivo.

El proceso de producción de las brochetas de camarón según Rodríguez et al. (2015) se lleva a cabo de la siguiente manera:

1. Primero, se receipta la materia prima (camarones) en las instalaciones de la empresa para luego realizar la respectiva verificación de que su temperatura se encuentre entre

0,6 °C a 1,1°C. Además se reciben los ingredientes perejil, limón, sal y ajo, necesarios para el proceso de marinado.

2. Luego los camarones pasan por una banda transportadora para que los operarios realicen de manera manual la selección.
3. Después se inicia con el pelado de los camarones seleccionados, luego se les quita la cola y cabeza y se los lava quedando completamente limpios. Se introducen todos los ingredientes, camarones, perejil, limón, sal y ajo, en una máquina mezcladora para marinarlos.
4. Luego, son llevados en una olla para ser cocinados y al obtener el punto ideal de cocción se pasan por un baño de agua fría para parar la cocción completa del camarón.
5. Posteriormente se colocan los camarones en palos de brochetas. Luego pasan por un túnel de refrigeración para que obtengan una temperatura de -18°C.
6. Después, son llevados por la banda transportadora para el proceso de empaquetado y para el sellado.
7. Por último, se traslada a un cuarto frío el producto empacado para su conservación hasta el envío de la mercancía.

2.2 Negociación internacional

2.2.1 Definición

El término negociación puede ser definido como aquel proceso en el que intervienen dos o más partes con el objetivo de crear o mantener una relación comercial (Moreira y Mendoza, 2021) Por su parte, la negociación internacional comprende la importación, exportación u otras maneras de entrada (franquicias, inversión extranjera, entre otros.) de bienes o servicios entre distintos países Baena y Alzate (2020). Este autor también añade que las empresas que realizan negocios internacionales lo hacen con el propósito de mejorar su participación a nivel mundial.

Para Moreira y Mendoza (2021) la negociación internacional se lleva a cabo en cuatro etapas, a saber: preparación, diálogo, acuerdo y cierre. Siendo la etapa de diálogo

(negociación de la compraventa internacional) y la de cierre (contrato de compraventa internacional) las más importantes se procede a detallarlas.

2.2.2. Negociación de la compraventa internacional

En este proceso las partes tratarán de llegar a un acuerdo en cuanto a la cantidad, precio del producto, descuentos, documentación requerida, las condiciones de entrega, condiciones de pago, etc. No obstante al ser una operación internacional se debe poner mucha atención en las condiciones de entrega o medio de transporte a utilizar (INCOTERMS) y en las condiciones de pago (Formas de pago internacional) que permita el cumplimiento pleno de las responsabilidades tanto del exportador como del importador.

2.2.2.1. Incoterm (International Commerce Terms). Son un conjunto de reglas creadas y actualizadas por la Cámara de Comercio Internacional con el objetivo de “unificar las condiciones bajo las cuales se deben ejecutar los contratos de compraventa internacional” (Lizardo, 2018).

A pesar de que estos términos no son de carácter legal, su inclusión en los contratos de compraventa internacional de mercancías es de vital importancia (Huamán, 2020; Volpi y de Souza, 2020). Es más, fueron creados para ese fin (Calderón, 2019). Esto se debe a que establece claramente la manera en que se llevará a cabo “ todo el proceso logístico internacional” (Volpi y de Souza, 2020). Es decir, definen las responsabilidades, costes y riesgos que deben asumir tanto el comprador como el vendedor, el lugar y condiciones de entrega de la mercancía, el responsable del despacho aduanero ya sea en origen o en destino, del transporte internacional, del seguro de la mercancía, entre otras cuestiones (Calderón, 2019; Lizardo, 2018; Martín, 2020).

La versión actual de los Incoterms es la del 2020 y en comparación a la versión anterior (2010) presentan leves modificaciones tanto así que siguen siendo once los términos totales, mismos que se encuentran estructurados en dos grupos: 1) Incoterms empleados en cualquier modo de transporte; EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP y 2) Incoterms empleados en transporte marítimo; FAS, FOB, CFR, CIF (Huamán, 2020; Martín, 2020; Rohde, 2020)

Tanto vendedor como comprador, deberán llegar a un acuerdo sobre el Incoterm a usar en la compraventa internacional. El Incoterm seleccionado incide en el precio final de la mercancía negociada y en el plazo y de entrega (Rohde, 2020). Los Incoterm más antiguos y más utilizados a nivel mundial son el CIF y el FOB (Huamán, 2020). Específicamente en Ecuador, el CIF es usado para las importaciones mientras que el FOB para las exportaciones. En este caso, cuando se usa el Incoterm FOB el exportador asume los costes y riesgos de la mercancía hasta que ésta se encuentre a bordo del buque, en el puerto (de origen) designado por el importador. Es decir, el exportador se encarga del transporte interno en origen, de los trámites aduaneros de exportación y gastos de manipulación (THC) en puerto de origen (Huamán, 2020).

2.2.2.2 Formas de pago internacional. Son instrumentos que permiten la cancelación de una deuda entre el importador y exportador, son muy similares a los utilizados en el comercio local, no obstante en el comercio internacional a estos instrumentos se le han incorporado ciertas peculiaridades que los hacen diferentes (Giménez y Bonet, 2020).

El hecho de que el exportador no quiera entregar la mercancía sin que el importador le haya efectuado el pago y que el importador no quiera realizar el pago sin haber recibido la mercancía es una de las principales dificultades en la satisfacción de las partes (Giménez et al., 2019) Es ahí donde las formas de pago juegan un papel fundamental en la compraventa internacional, siendo las principales el giro directo, la remesa documentaria y la carta de crédito.

- El giro directo u orden de pago se define como transferencias bancarias realizadas a petición del importador (comprador) mediante su banco a favor del exportador (vendedor) por la cantidad de dinero convenida (Giménez et al., 2019).
- La remesa documentaria es un instrumento de pago que consiste en que el exportador entrega documentos comerciales y/o documentos financieros (cheques, letras de cambio u otros documentos) a su banco con las respectivas instrucciones con el objetivo de obtener la cancelación de la deuda por parte del importador (Giménez y Bonet, 2020; Vásquez, 2019).
- En cuanto a la carta de crédito Quintero (2016) menciona quea apesar de que no exista una definición unánime ya que depende de aspectos operativos, jurídicos, entre otros, su concepto se lo podría explicar como un acuerdo a través del cual un

ordenante solicita al banco emisor la apertura de la carta de crédito sobre una cantidad de dinero a un beneficio. Por su parte Vásquez (2019) la define como un documento bancario mediante el cual uno de los bancos que intervienen (sea el banco confirmador o el banco emisor) se compromete a poner a disposición del beneficiario (exportador) una determinada cantidad de dinero que ha sido convenida con el solicitante (importador).

2.2.3 Contrato de compraventa internacional.

Una vez que se haya llegado a un acuerdo sobre todos los aspectos de la compraventa, el siguiente paso será formalizarla. Se puede hacer mediante orden de compra, factura comercial o contrato de compraventa (Rohde, 2020). La manera más común y segura de hacerla es mediante el contrato de compraventa.

En ese sentido surge la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa de mercancías cuyo propósito es regular el comercio internacional entre empresas que se amparan bajo este contrato (Martínez, 2020; Olguín, 2019). Desde su origen ha tenido cada vez más importancia y ha sido suscrita por una gran cantidad de países (Leal, 2017).

Dentro de la Convención de las Naciones Unidas (1980) se destaca el artículo 1 donde se menciona que esta convención es aplicable en “contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes” (p. 1). El artículo 30 por su parte menciona que son obligaciones del vendedor “entregar las mercaderías, transmitir su propiedad y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención” (p. 9). Asimismo son obligaciones del comprador según el artículo 53 “pagar el precio de las mercaderías y recibirlas en las condiciones establecidas en el contrato y en la presente Convención” (p. 17).

2.3 Exportación

2.3.1 Definición

La exportación es la manera en que las empresas buscan expandirse a nuevos mercados, es decir, ir más allá de sus fronteras nacionales, lo cual permite mejorar la rentabilidad y la eficiencia de la planta productiva (Alvarado, 2015). En el mundo del comercio internacional han surgido numerosas definiciones de exportación. Según Salazar et al. (2020) la mayoría de esas definiciones coinciden que la exportación comprende la salida de un producto del mercado nacional hacia el extranjero.

Desde el punto de vista legal, en el art. 158 del Reglamento al Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (2011) señala que la exportación “Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o a una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente”.

2.3.2 Requisitos

Según Pro Ecuador (s.f.), pueden exportar todas las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeros domiciliados en el país. No obstante para hacerlo deben cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener un Registro Único de Contribuyente (RUC) emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Tener una firma electrónica o token, emitido por el Registro Civil o por Security Data.
- Registrarse en el sistema Ecuapass como exportador, donde deberá actualizar la información, crear un usuario y contraseña, aceptar las políticas de uso y registrar la firma digital o token.

2.3.3 Proceso de exportación y documentación requerida

El proceso de exportación se inicia con la etapa de pre embarque. Pro Ecuador (s.f.) señala que en esta etapa se hace la transmisión de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE) a través del sistema Ecuapass, la cual que deberá contener información sobre la mercancía, a saber: datos del consignatario, país de destino, cantidad y peso de la mercancía, entre otros, y deberá estar acompañada de la factura comercial o proforma y demás de los documentos previos.

Luego en la etapa de post embarque se regulariza la DAE (dentro de un plazo 30 días posterior al embarque) para obtener la definitiva, esto se logra mediante un registro electrónico para dar por finalizado el proceso de una exportación definitiva y para realizarlo se tiene que contar con los siguientes documentos: copia de factura comercial, copia de lista de empaque, copia del certificado de origen y una copia no negociable del documento de transporte multimodal (Pro Ecuador, s.f.).

3. DESARROLLO DEL CASO PRÁCTICO

3.1 Planteamiento

Una empresa exportadora desea cerrar una negociación de 25000 fundas de Camarón de brochetas de 450 gr. a un precio FOB unitario de \$8,50, para lo cual el comprador le propone el pagar con giro directo o con carta de crédito irrevocable, el comprador le indica al vendedor que debe hacerse cargo de los gastos que ocasionan las comisiones que se deben aplicar con este tipo de forma de pago.

Pregunta a resolver: Especifique luego de un análisis que forma de pago le puede garantizar a una empresa exportadora el reintegro de los valores, y que operaciones debe hacer en territorio nacional de acuerdo a la forma de pago seleccionada en la negociación del producto?

3.2 Análisis de las formas de pago

Durante la negociación el importador le propone al exportador de brochetas de camarón dos opciones de forma de pago; giro directo o carta de crédito irrevocable por lo que se procede a identificar las ventajas y desventajas de ambas formas de pago tal como se detallan en los siguientes puntos.

3.2.1 Giro directo: ventajas y desventajas de su aplicación

La aplicación del giro directo como forma de pago desde el punto de vista del exportador puede generar ventajas y desventajas, por lo cual es necesario conocerlas antes de acceder a

determinada forma de pago. Se debe tener en consideración que el comprador siempre va a tener el poder de compra por lo que se aconseja realizar este tipo de negociación con compradores internacionales que tienen vínculo comercial o varios años negociando un producto.

Tabla 1. Ventajas y desventajas del giro directo para el exportador.

| Ventajas | Desventajas |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Permite acceder al dinero de manera rápida. ● Se transfiere directamente a su cuenta bancaria. | <ul style="list-style-type: none"> ● Si el cobro se realiza después de la entrega de la mercancía existe el riesgo de impago por parte del importador ● No existe seguridad del pago por parte del banco ya que no es el responsable de ordenarlo sino el importador. |

Fuente: Elaboración propia a partir de Giménez y Bonet (2020) y Rodés (2017)

Ante lo anterior, se puede analizar que a pesar de que el giro directo es una forma rápida del cobro del dinero, su aplicación tiene un alto riesgo ya que no existe la garantía de que el comprador - importador efectúe el pago en la fecha y con el monto acordado. Por lo general esta forma de pago suele efectuarse entre empresas cuyas negociaciones han sido prolongadas y además prevalece un alto nivel de confianza.

3.2.2 Carta de crédito irrevocable: ventajas y desventajas de su aplicación

Con la carta de crédito irrevocable se considera que el pago está garantizado, debido a que el comprador es el ordenante o la persona que solicita la apertura de una carta de crédito al banco emisor, el cual es el encargado de realizar el pago o reembolso, una vez que el banco confirmador del vendedor o beneficiario, le envíe los documentos, y cumplan con los requerimientos de revisión de los ítems de la carta de crédito contra los documentos presentados por el beneficiario para su pago o reembolso, también vale recordar que con esta forma de pago genera el pago de comisiones como la de apertura, confirmación, y de reembolso, que en muchos casos es objeto de negociación entre comprador y vendedor, para determinar quien absorbe los gastos generados por estas comisiones. No obstante, esta forma de pago presenta ventajas y desventajas en su uso, por lo cual es necesario conocerlas.

Tabla 2. Ventajas y desventajas de la carta de crédito para el exportador.

| Ventajas | Desventajas |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ● Le garantiza el cobro incluso antes de realizar el embarque de la mercancía. ● Brinda seguridad de que se efectuará el pago en la fecha pactada. | <ul style="list-style-type: none"> ● Es una de las formas de pago más costosas en el comercio internacional, por lo que para aplicarla de acuerdo a la negociación que se haya dado se incurren en el pago de comisiones bancarias (sean éstas de apertura, confirmación y/o reembolso). |

Fuente: Elaboración propia a partir de Giménez y Bonet (2020) y Rodés (2017)

Se puede constatar que la carta de crédito irrevocable es una de las formas de pago más seguras para el exportador ya que minimiza los riesgos de impago por parte del importador, sin embargo, es una de las formas de pago más costosas debido a las comisiones bancarias que se generan.

3.2.3 Aplicación de la forma de pago más adecuada para el retorno del valor de la mercancía exportada.

Rodés (2017) menciona que para elegir una forma de pago se debe tomar en cuenta factores como: Nivel de seguridad que se quiere tener en la compraventa internacional, los costos operativos que representa dicha forma de pago y el nivel de confianza existente entre las partes contratantes (exportador-importador).

Tabla 3. Factores para la selección de la forma de pago

| Factores | Giro directo | Carta de crédito irrevocable |
|----------|--------------|------------------------------|
| | | |

| | | |
|--|--------|--------|
| Nivel de seguridad: | Mínima | Máxima |
| Costos operativos: | Bajos | Altos |
| Nivel de confianza existente entre las partes: | Máxima | Mínimo |

Fuente: Elaboración propia a partir de Rodés (2017).

Siendo el reintegro de los valores de la exportación de brochetas de camarón el criterio principal para la selección de forma de pago, lo ideal sería negociar bajo carta de crédito irrevocable ya que a pesar de ser costosa, genera confianza y seguridad en el cobro. Esto se debe a la intervención de los bancos quienes garantizan al exportador el cobro y al importador la entrega de la mercancía (Lizardo, 2018). En este sentido, la carta de crédito de carácter irrevocable es la más usada debido a la seguridad que brinda ya que no puede ser reformada o cancelada sin el consentimiento de todas las partes intervinientes, exportador, importador y bancos (Lizardo, 2018).

3.3 Proceso operativo de exportación con carta de crédito irrevocable

A continuación se detalla el proceso operativo de exportación, conforme a la forma de pago internacional seleccionada, es decir, a la carta de crédito irrevocable.

1. El exportador envía una factura proforma al importador.
2. Se realiza la negociación y firma del contrato con forma de pago carta de crédito irrevocable entre exportador e importador.
3. El importador envía al exportador la orden del pedido e instrucciones de documentos y certificados que requiere.
4. El importador contrata una Compañía de Seguros.
5. El importador solicita apertura de carta de crédito en el banco emisor y presenta la solicitud de apertura, copia de la orden de pedido, copia de la póliza de seguro y garantía.
6. El banco emisor comunica mediante SWIFT la apertura de carta de crédito al banco notificador.
7. El banco notificador comunica al exportador la apertura de la carta de crédito a su favor.
8. El exportador da la orden de entrega de materia prima e insumos a sus proveedores.

9. Los proveedores entregan la materia prima e insumos en la planta procesadora del exportador.
10. El exportador procesa materia prima e insumos para obtener el producto final (brochetas de camarón) y los envía a bodega de producto terminado.
11. El exportador coordina el embarque con el operador naviero (día, hora, lugar/embarque) presentando carta de responsabilidad, una garantía de \$1.000 y pago de moraje, y recibe por parte de la naviera, la carta de retiro de contenedor.
12. El exportador contrata al transportista para que retire el contenedor del patio del operador naviero.
13. El transportista traslada el contenedor hacia la bodega del exportador.
14. En bodega del exportador se consolida el contenedor.
- 15.
16. El exportador entrega la guía de remisión al transportista para que traslade el contenedor al puerto de embarque (Puerto Guayaquil).
17. El exportador contrata a un agente de aduana y le entrega los siguientes documentos: Factura comercial, certificado de origen, lista de empaque y otros documentos para que elabore la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).
18. El operador naviero efectúa el transporte internacional hasta el puerto de destino.
19. El exportador entrega documentos (Factura, BL, Certificado de Origen, Lista de Empaque y otros) al banco notificador.
20. El banco notificador revisa la información contenida en los documentos contra ÍTEMS de la carta de crédito.
21. El banco notificador envía los documentos al banco emisor.
22. El banco emisor revisa y compara información contenida en los documentos contra ÍTEMS de la carta de crédito.
23. El banco emisor efectúa el reembolso al banco notificador.
24. El exportador justifica la entrada de divisas.
25. El banco notificador efectúa reembolso al exportador.
26. El importador cancela o negocia el valor de la carta de crédito con el banco emisor.
27. El banco emisor entrega documentos al importador.

Ir al Anexo 1 para ver el esquema del proceso operativo de exportación con carta de crédito irrevocable.

3.4 Costo de la carta de crédito irrevocable para el exportador.

Al ser elegida la carta de crédito irrevocable como forma de pago, cabe recalcar que el importador le indicó que asumiera todos los costos de comisiones a las que se incurran bajo dicha forma de pago. No obstante, es obligación del importador asumir la comisión de reembolso, es decir, al exportador sólo se responsabilizará por el pago de las comisiones de apertura y de notificación.

La carta de crédito se apertura con los siguientes datos:

- Tipo de carta de crédito: Irrevocable no confirmada.
- Valor de la carta de crédito: \$212,500.00 (25000 fundas de brochetas de camarón a \$8,50 c/u).
- Plazo: 90 días.

En este caso el Banco emisor cobra una tasa de apertura de carta de crédito del 0,5%. Adicional cobra \$40 más IVA por concepto de mensaje SWIFT y \$10 que corresponden a costos por formularios y copias.

La fórmula para calcular la comisión de apertura de carta de crédito es la que sigue: (valor de la carta de crédito*plazo*tasa de apertura) / (36000). En este sentido los gastos de apertura de la carta de crédito corresponden a \$320.43

Tabla 4. Gastos de apertura de la carta de crédito irrevocable

| | | |
|--------------------------|-----------------------------------|----------|
| Comisión de apertura | $212,500.00 * 90 * 0.5 / 36000 =$ | \$265.63 |
| Mensaje SWIFT | $\$40 + \text{IVA} =$ | \$44.80 |
| Formularios y copias | | \$10.00 |
| Total Gastos de Apertura | | \$320.43 |

En cuanto a los gastos por notificación, el banco notificador le cobra al exportador una comisión del 0.25% sobre el valor de la carta de crédito, \$15 que corresponden a costos por formularios y copias. En este sentido los gastos por notificación de la carta de crédito corresponden a \$546.25.

Tabla 5. Gastos de notificación de la carta de crédito irrevocable

| | | |
|-------------------------------------|--------------------|-----------------|
| Comisión de notificación | (212,500.00*0.25%) | = \$531.25 |
| Formularios y copias | | \$15.00 |
| Total Gastos de Notificación | | \$546.25 |

Por lo tanto el costo total de la carta de crédito para el exportador corresponde a \$866.68.

4. CONCLUSIONES

En relación a la forma de pago que asegura el cobro de las exportaciones de brochetas de camarón, se ha establecido que es la carta de crédito irrevocable, ya que es la que brinda mayor seguridad, minimizando los riesgos de impago por parte del importador. De esta forma, el exportador recibe el pago una vez que los bancos hayan revisado y aprobado los respectivos documentos de exportación contra los items de la carta de crédito, dado que esta es emitida por un banco en el país del comprador o importador, que es el responsable de ejecutar el pago o reembolso respectivo al valor de la carta de crédito .

Unas de las razones, por la cual se evita el uso de las cartas de créditos, es el alto costo que producen las comisiones de esta forma de pago que corren a cargo del importador a no ser que se negocie lo contrario. De acuerdo al caso práctico, el importador le solicita al exportador que se haga cargo de todos los gastos de comisiones. No obstante, el exportador sólo puede asumir los gastos por comisiones de apertura y de notificación, ya que las comisiones de reembolso son obligatorias para el importador, vale hacer notar que las tasas de interés por apertura de carta de crédito en países como China, Estados Unidos y los 27 países miembros de la Unión Europea, son bajas no llegan con un valor porcentual del 0,5%, lo que facilita su apertura en los países antes mencionados..

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado-González, G. (2015). *Comercio Internacional*. Grupo Editorial Éxodo.
<https://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/130335>
- Baena Rojas, J. J. y Alzate Rendón, I. C. (2020). Caracterización de las publicaciones en negocios internacionales: Estudio de caso Scimago Journal & Country Rank. *Interciencia*, 45 (7), 345-351. <https://www.redalyc.org/journal/339/33963922008/>
- Calderón Marengo, E. (2019). Los Incoterms como instrumento de derecho suave (soft law). *Revista e-mercatoria*. 17(1), 47-85. <https://doi.org/10.18601/16923960.v17n1.02>
- Comisión de las Naciones Unidas. (1980). Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías. <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/v105700-0-cisg-s.pdf>
- Exportquilsa. (s.f.). Productos. <https://exportquilsa.com/es/productos/>
- 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://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/167014?page=2>
- 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://elibro-net.basesdedatos.utmachala.edu.ec/es/ereader/utmachala/111456?page=133>
- Huamán Sialer, M. A. (2020). Principales cambios en los Incoterms® 2020. *Lex*, 18(6), 103-138. <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v18i26.2174>

- Leal Barros, P. (2017). El derecho de retención en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. *Revista de Derecho Privado*, (33), 161-192. <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/derpri/article/view/5160/6228>
- Lizardo Guevara, S. (2018). Análisis de la carta de crédito desde la perspectiva del código de comercio venezolano y la del comercio internacional. *Teorías, Enfoques Y Aplicaciones En Las Ciencias Sociales*, 10(22), 52-61. <https://revistas.uclave.org/index.php/teacs/article/view/1896>
- Martín Castro, M. P. (2020). La nueva versión Incoterms 2020. *Revista de Estudios Jurídicos y Criminológicos*, (1), 147-151. <https://doi.org/10.25267/REJUCRIM.2020.i1.7>
- Martínez-Luna, W. F. (2020). El carácter dispositivo de la Convención de Viena de 1980: ¿Un factor de incertidumbre en la determinación de la ley aplicable al contrato de compraventa internacional? *Revista Jurídicas*, 17(1), 64-86. [http://vip.ucaldas.edu.co/juridicas/downloads/Juridicas17\(1\)_4.pdf](http://vip.ucaldas.edu.co/juridicas/downloads/Juridicas17(1)_4.pdf)
- Moreira Chóez, J. S. y Mendoza Fernandez, V. M. (2021). Negociación digital Internacional y sus procesos. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(3), 2647-2660. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.480
- Omarsa. (s.f). A portfolio of products with 8 international certifications. <https://www.omarsa.com.ec/productos/?lang=es>
- Olgún Torres, A. (2019). La compraventa internacional en tiempos de incertidumbre en la globalización económica. *Ciencia Jurídica*, 8(16), 155-170. <http://www.cienciajuridica.ugto.mx/index.php/CJ/article/view/318>
- Pro Ecuador. (s.f.). Guía del exportador. <https://www.proecuador.gob.ec/guia-del-exportador/>
- 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>
- Rodés-Bach, A. (2017). *Medios de pago internacionales*. Ediciones Paraninfo, S.A. <https://bit.ly/3idby2m>
- Rohde Ponce, A. (2020). Gestión de los Incoterms 2020. *Trade law & Customs magazine*. <https://tlcmagazinemexico.com.mx/edicion-23-electronica/>

- Rodríguez Sánchez, A. A., Rodríguez Tibaquirá, P. A. y Torres Álvarez, L. S. (2015). Transformación, comercialización y exportación de brochetas de camarón a Estados Unidos. https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/173
- 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), 564-578. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29063559010/html/index.html>
- Vásquez, Ó. (2019). La Carta de Crédito y otros medios de pago en el comercio internacional. *Forseti. Revista De Derecho*, (5), 143 - 164. <https://doi.org/https://doi.org/10.21678/forseti.v0i5.1148>
- Volpi Conde, J. F. y de Souza Corrêa, N. L. (2020). Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS): Utilização dos termos EXW nas exportações e DDP nas importações em operações no Brasil. *Revista Tecnológica da Fatec Americana*, 8(1), 21-28. <https://doi.org/10.47283/244670492020080121>

ANEXOS

ANEXO 1. ESQUEMA DEL PROCESO OPERATIVO DE EXPORTACIÓN

