



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA UNIDAD
ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

TEMA:
FORMA DE CERRAR UNA BUENA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL CON UN PAÍS
EN DIFICULTADES ECONÓMICAS A TRAVÉS DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO
IRREVOCABLE

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

AUTOR:
BUSTAMANTE YAGUANA ERICK FERNANDO

MACHALA - EL ORO

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, BUSTAMANTE YAGUANA ERICK FERNANDO, con C.I. 0706372539, estudiante de la carrera de COMERCIO INTERNACIONAL de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autor del siguiente trabajo de titulación FORMA DE CERRAR UNA BUENA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL CON UN PAÍS EN DIFICULTADES ECONÓMICAS A TRAVÉS DE UN CRÉDITO DOCUMENTARIO IRREVOCABLE

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.

- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
 - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.

 - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 17 de noviembre de 2015

BUSTAMANTE YAGUANA ERICK FERNANDO
C.I. 0706372539

INTRODUCCIÓN

Todos los países tanto desarrollados como subdesarrollados tienen sus altos y bajos en la economía, países como Alemania, Brasil, China, Estados Unidos, Francia, India, Japón, Rusia y Reino Unido, los cuales son potencia mundial, tienen una imperceptible posibilidad de sufrir estos problemas; en cambio países como Ecuador, Colombia, Perú, Venezuela, que los países con mayores posibilidades de sufrir esta clase de problemas. Un ejemplo claro es el país de Venezuela, después de la muerte de su líder el señor Hugo Chávez, y liderando la presidencia Nicolás Maduro, el país ha venido decreciendo, debido a que se han prohibido las importaciones de productos básicos y el país sufre una fuerte crisis económica.

Para realizar una buena negociación internacional se debe conocer muy bien el país a quien va dirigidos el producto, conocer sus costumbre, culturas, etnias y políticas de normalización legales, la obtención de información del importador también es de vital importancia al momento de realizar una negociación, debido a que se han dado casos en el que el importador es una persona deshonesto y de muy mala reputación, por lo tanto no cumplirá con lo acordado.

Para evitar este tipos de inconvenientes y que el exportador este seguro de cobrar lo estipulado, se necesita hacer el contrato de compraventa a través de un crédito documentario, creado por la CCI (Cámara de Comercio Internacional), las reglas UCP 600 con su última revisión en el año 2007, que evitan inconvenientes y que el exportador tenga la certera confianza de cobrar su dinero por la entrega de la mercadería.

Este crédito documentario será beneficioso tanto como para el exportador como al importador por lo cual, el importador sabrá que le llegara la mercadería en buenas condiciones, en la cantidad y calidad estipulada en cambio el exportador cobrara lo acordado según el contrato.

El objetivo principal de la investigación es brindar información a las personas que desean inculcar en un proceso de exportación internacional y temen que el importador no les adeude lo acordado, o a su vez el importador reciba lo pactado, es por eso que se explicara los pasos a seguir para ser exportador, el registro que se tiene que hacer por medio del portal del ECUAPASS y las garantías que ofrece los bancos al momento de sacar un crédito documentario.

Los créditos documentario en la publicación UCP 600 fueron creadas por la Cámara de Comercio Internacional con el fin de ayudar al comercio hacerlo más seguro, es por eso que este trabajo enseñara las ventajas que tienen un exportador e importador, al momento de realizar un crédito, los tipos de créditos documentarios que existen y cuál es el más seguro y utilizado.

Sabremos cuales son las personas que intervienen en un proceso de negociación a través del crédito documentario y en que se beneficiaran las mismas, en que perjudicaría el incumplimiento de una de las partes del negocio y las facilidades que tiene el importador y exportador con este nuevo método de negociación.

DESARROLLO

Negociación Internacional.

Las negociaciones son actividades que los seres humanos realizamos para obtener algún beneficio o servicio mutuo, por ejemplo el llanto de un niño es la estrategia que ellos realizan para adquirir la atención de sus padres, la que obtiene después de un periodo de tiempo. Dicha acción tiene un efecto beneficioso para el demandante, lo cual nos hace considerar lo importante que es la negociación (Parra, Santiago, Murillo, & Atonal, 2010).

Según los autores (Parra, Santiago, Murillo, & Atonal, 2010) recomiendan que se evite en las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser éstas cautelosas y exploratorias, pues en todo caso, se desarrollarán más adelante y es probable que sean aceptadas. El intercambio es la fase más intensa de todo el proceso de negociación y requiere de una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa. Cualquier propuesta u oferta debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

Las negociaciones internacionales son las actividades comerciales que comprenden a dos o más países, tanto en las importaciones como en las exportaciones. Al hablar de comercio internacional, se basa cuando un país exportador negocia con un país importador la venta de un producto o servicio, es ahí cuando se habla de negociación internacional ya que la venta del mismo tiene que pasar por un proceso de negociación para beneficiar a ambas partes.

Análisis de país con problemas económicos.

Alrededor del mundo algunos países son considerados como inseguros o simplemente tienen una mala calificación de créditos. Sería desaconsejado que una persona trate de realizar alguna negociación internacional con algunos de estos países, ya que estarían en riesgo de no les pagaran lo acordado o recibir lo esperado. Estos riesgos pueden superarse si el exportador utilizara las cartas de crédito documentarias irrevocables confirmadas por un banco independiente.

Un problema también pueden surgir cuando un país introduce controles de cambio repentinamente, o restricciones de algunos productos que el exportador desea ingresar a ese país a través de salvaguardias.

Otros problemas que pueden llegar a perjudicar son las tasas de cambios, ya que si es desfavorable, el valor negociado en las exportaciones no podría ser el mismo, al igual que el costo de las importaciones.

El comercio internacional requiere, de socios sean honestos e imparciales, que halla confianza mutua para lograr una buena negociación y que el estado del país en que se encuentre no tenga ningún perjuicio al momento de realizar una comercialización.

Proceso de Exportación.

Para iniciar un proceso de exportación primordialmente se debe conocer que es una exportación. Según la (SENAE, 2012) “una 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”. Esto nos quiere decir que es la salida de mercadería hacia un determinado país.

Las exportaciones resultan muy importante para los países ya que le ayuda a que la balanza comercial sea favorable, para que no haya un déficit sino más bien un superávit, por ejemplo mientras un país más exporte tendrá una balanza comercial positiva por lo tanto tendrá un superávit, pero si el país en vez de exportar, importara pues tendría una balanza comercial negativa por lo tanto tendría un déficit. En Ecuador en los periodos de enero a agosto del 2015 según él (Banco Central del Ecuador, 2015) se registró un déficit de USD -1,397.3 millones, lo contrario a lo del año pasado que se obtuvo un superávit de USD 605.3 millones en los mismos meses anteriormente indicados.

Para la realización de una exportación lo primero que se necesita es contar con un ruc generado por el Servicio de Rentas Internas (SRI), una vez gestionado se procede a adquirir el certificado digital para la firma electrónica (TOQUEN), que será otorgado por el Banco Central del Ecuador (BCE) o Security Data. Una vez realizado esos pasos se deberá registrar en el portal del ECUAPASS (SENAE, 2012).

La Declaración Aduanera de Exportación (DAE), es el documento emitido por el sistema ECUAPASS en el cual deben constar los datos del exportador o declarante, descripción de mercancía, datos del consignante, destino de la carga, cantidades, peso y demás datos relativos a la mercancía. El documento de la DAE tiene que ir acompañada a través del sistema ECUAPASS por la factura comercial original, y cuando el caso lo amerite las autorizaciones previas y el certificado de origen electrónico (SENAE, 2012).

Los aforos que pueden ser asignados a las mercancías son: aforo documental, en este tipo de aforo la mercadería será revisada los datos electrónicos y la documentación digitalizada; aforo físico, aquí se procederá a la revisión física de la carga y su constancia con la documentación electrónica y digitalizada; y el aforo automático, quien se procederá automáticamente al embarque de la mercancía, sin revisión de documentos ni de la mercancía (SENAE, 2012).

Organismos que intervienen en un proceso de Exportación.

Los organismos que intervienen son los siguientes:

El proveedor o vendedor que es la persona a quien se le compra la mercadería; el importador o comprador quien es la persona que compra la mercadería; el banco comercial quien es el intermediario para que se pueden realizar los pagos de un país a otro a través de diferentes formas de pagos; las compañías de seguros que son contratadas tanto como el exportador si en el caso lo amerite o el importador para que la mercadería llegue bien a su destino, o para que se realice los pagos correspondientes; compañía de transporte, agente de carga “FORWARDER” quienes se encargan del transporte y la logística de la mercancía; Servicio Nacional de Aduanas, quien es la encargada de realizar el levante de la mercancía y verificación de la misma para que se hallan pagado los respectivos tributos y que toda la documentación este en regla; agente de aduanas, quien es el encargado de realizar toda la documentación requerida por el

servicio nacional de aduanas; y las empresas certificadores quienes se encarga que la mercancía llegue en buen estado y en muy buena calidad (PROECUADOR).

Riesgos en la Comercialización Internacional.

Existen diferentes riesgos al momento de realizar una exportación entre los cuales tenemos: Riesgos políticos, estos riesgos dependen del país ya que ellos generan las salvaguardias para proteger la producción nacional las cuales restringirían la entrada de ciertas mercancías e incluso podrían ser los cambios en las políticas y negaciones a la transferencia de divisas; Riesgos comercial, para evitar este riesgos, se tiene que estudiar al importador, su estado económico y referencias de otras personas que también le hayan vendido; y los riesgos financieros, se producen cuando la mercancía no es lo que el importador esperaba, por lo tanto no realizara ni un pago. Por eso es necesario para evitar estos riesgos realizar un estudio de mercado, analizar el estado económico, político y cultural del país, estudiar al importador, saber si es una persona leal, honesta y cumplida, y por ultimo enviar el producto tal y como se lo describe en la factura, DAE y con todos los documentos en reglas, y con sus certificados pertinentes para que el importador espere lo que solicitó (Angelucci, 2014).

Contrato Compra-Venta.

Es un contrato bilateral en el que el importador y exportador ponen a consideración la forma de pago y entrega de mercancías, la cual una parte está regida a pagar la mercancía y la otra a entregarla. El exportador estará obligado a entregar la mercancía en el tiempo y lugar convenido, mientras que el importador quedara forzado a pagar el precio en las condiciones estipuladas. El contrato de compra-venta es tan perfecto que si en el caso de que una de las partes incumpla con lo estipulado, la otra podrá exigir el pago de su crédito.

Según (Alvaro, 2002), nos comenta de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercancías (CVCIM), nos dice que existen dos tipos de compraventa, la directa y la indirecta. La directa nos señala que el exportador entregara la mercancía directamente al importador sin intermediarios, en cambio la indirecta se caracteriza por que ambas partes se ponen de acuerdo para que el exportador entregue la mercancía al transportista que este a su vez se encargara de entregarle al importador.

Crédito Documentario.

Los créditos documentarios o carta de crédito es un documento que su principal funcionamiento es brindar confianza, seguridad jurídica y económica tanto al exportador como al importador. El crédito documentario surge de la necesidad del comercio que ha venido aumentado en los últimos siglos, la cual dan solución a la desconfianza de dos personas que quieren realizar una negociación internacional, por consiguiente el exportador al enviar la mercancía, no tiene el conocimiento si esta llegara a su destino y será recogida por la persona con quien negoció, por lo tanto no será pagada; así mismo, el importador que paga la mercancía antes de recibirla y comprobar su estado, no sabe si esta llegara en perfectas condiciones o según lo acordado (Martínes, 2013).

Po lo tanto, (Fernández, 2013), nos indica que “los créditos documentarios, cumplen una función de garantía con el fin de asegurar al beneficiario el pago de una suma de dinero

en el supuesto de que exista un incumplimiento por parte del deudor de la relación principal.” Esto nos demuestra que en el caso de que el importador, no cumpla con lo acordado, el banco tendrá que realizar una cancelación de dinero al exportador, con la solución de que el exportador no quede perjudicado.

El comercio internacional ha ido aumentando a través de los años gracias al avance de la tecnología ya que los países desarrollados importan materia prima para transformarlo y darle un valor agregado, al igual que el comercio la forma de pago más segura y eficaz de realizar una buena negociación y sin perjuicio alguno es el crédito documentario es así k en el 2002, (Martínes, 2013) nos explica que “un 15% del comercio global total se desarrolló por medio de créditos documentarios. Esto refleja un valor total de \$1.023 trillones”. Esto nos da a entender la importancia que tiene este medio de pago a nivel mundial.

El crédito documentario surgió conjuntamente con la compraventa internacional de mercancías, por lo que se relacionan con mayor reiteración. Las negociaciones a través de este crédito han ayudado a muchos exportadores e importadores a lograr con mayor confianza y sin temor a pérdidas a cerrar una buena negociación, ya que el banco del ordenante, está comprometido irrevocablemente frente al beneficiario a realizar el pago de la mercadería acordada en el plazo determinado (Toso, 2014).

Según (Martínes, 2013) señala que según los Usos y reglas uniformes relativos a los créditos documentarios nos especifica el siguiente concepto sobre créditos documentarios, “todo convenio, cualquiera que sea su denominación o descripción, en virtud del cual un banco (banco emisor), obrando a petición y de acuerdo con las instrucciones de un cliente (ordenante) deberá efectuar un pago a un tercero (beneficiario), o a su orden. O deberá pagar, aceptar o negociar las letras de cambio (giros), que libere el beneficiario o autorizar que tales pagos sean efectuados, o que tales giros sean pagados, aceptados o negociados por otro banco, contra entrega de los documentos prescritos, siempre que las cláusulas y condiciones estipuladas hayan sido cumplidas”.

Sin embargo las seguridades que nos ofrece el crédito documentario podría verse afectada desde otro punto, puesto que existes el lavado de activo, blanqueo de capitales o lavado de dinero que utilizan este medio a través de empresas “pantallas”, que se presentan como importadores o exportadores. Las empresas “pantallas” solicitan a un banco o entidad financiera, la emisión del crédito documentario, luego los bienes objeto a la compraventa, se infravaloran o sobrevaloran. Se puede verificar este delito a través de la entrega de información falsa, en cuanto a la calidad o cantidad del producto a entregar. La manera más eficaz que el banco tiene para evitar este tipo de problemas es conocer bien al cliente y de la negociación que este, está realizando. Este tipo de medidas se han denominado conocimiento del cliente o de debida diligencia (Toso, 2014).

Tipos de Crédito Documentario.

Existen dos tipos de créditos documentarios:

Los créditos documentarios revocables, son aquellos que después de su apertura pueden ser anulados o modificados por el banco emisor, sin tener que informarle al beneficiario. Es muy aconsejable que este tipo de documento no sea utilizado, ya que la seguridad ofrecida es muy reducida.

Los créditos documentarios irrevocables, son los que se caracterizan por ser un medio eficaz de pago y de ser seguro al momento de una negociación de compraventa internacional. A través de un crédito documentario irrevocable el exportador queda garantizado, que va a cobrar lo que vendió, si la documentación presentada es la correcta (Martínes, 2013).

Dentro del crédito documentario irrevocable existen dos tipos: los confirmados y los no confirmados. Los confirmados nos dicen que son, los que más garantían dan ya que interviene un tercer banco, el cual nos certifica el pago del dinero acordado en caso de que el banco del importador no lo hiciera. Y los no confirmados, el tercer banco no adquiere ninguna responsabilidad ni compromiso.

Documentos exigidos por el Banco.

Los documentos que se tienen que presentar son: la factura comercial, documentos de seguros, conocimiento de embarque.

Las factura comercial, se convierte en una descripción de toda la mercadería, el cual este a su vez certifica el cumplimiento del contrato de compraventa internacional emitido por el exportador a favor del importador. También se podría decir que la factura comercial sirve como instrumento, para los tramites de envío de productos del país exportador, y su entrada correspondiente al territorio internacional del importador (Martínes, 2013).

El conocimiento de embarque, es un documento en el cual nos indica que hay un contrato de transporte el cual puede ser simple, o de transbordo. Los conocimientos de embarque que se utilizan en el Ecuador son el bill of lading, que es el embarque marítimo; guía aérea, que es la que se utilizan los aviones de carga; o la carta porte, que se especifica por carretera.

El documento de seguro según (Martínes, 2013), nos indica que “es el documento que testifica el contrato celebrado entre la compañía encargada de brindar en servicio (aseguradora) y el asegurado”.

Además de estos documentos existes otros documentos adicionales los cuales dependerán del tipo de mercancía, y las normativas que tiene los países a quien va dirigida la misma, los cuales son: el certificado de origen, certificado de calidad, certificado de peso, certificado de análisis, certificado de sanidad, certificado de inspección, certificado de fumigación, certificado de cuarentena, certificado fitosanitario, lista de empaque, lista de peso, entre otros (Martínes, 2013).

Partes que intervienen en un Crédito Documentario.

Las partes que intervienen son los siguientes:

Beneficiario, es la persona a quien se le emite el crédito documentario, y esta a su vez puede pedir al banco emisor o al pagadero que le cancelen una vez cumplido el envío de la mercadería. Esta persona se llama exportador; el Ordenante, es el importador quien solicita la apertura de un crédito documentario a favor de exportador; Banco Avisador, es un banco corresponsal del banco emisor, en el país de exportador con el único objetivo de avisar al exportador sobre la apertura del crédito documentario; Banco Confirmador, este se encargara de garantizar el pago por parte del Banco Emisor; Banco emisor, este es el

banco que el importador elige para garantizar el pago de la mercadería recibida por medio de la apertura del crédito. (PROEcuador, 2014).

Publicación UCP 600.

Las Reglas y Usos Relativos al Crédito Documentario (UCP) 600 son reglas creadas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), con el único fin de regular el cobro de los créditos documentarios. Al pasar el tiempo las UCP han ido evolucionando debido a las contribuciones y sugerencias de muchos bancos de varios países, con el propósito de eliminar la desconfianza y las inseguridades (Almanza, 2010).

Estas UCP se unificaron en el año de 1933, bajo el nombre de (Usos y Reglas Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios), a lo que al pasar de los años se han ido modificando, hasta su última actualización que entro en vigor el 1 de julio del 2007. Tratan de 39 artículos, y constituyen una estructura básica y fundamental, regulan la relación entre los bancos, el importador y exportador y aclaran sus responsabilidades (Martínez, 2013).

Estas UCP 600 a diferencia de la UCP 500, se redujo de 49 artículos que eran anteriormente a 39 de los que son ahora, los cuales amparan a la carta de crédito. La reducción de los artículos se debió a algunas situaciones innecesarias. Así mismo importantes alteraciones fueron agrandadas. Estas UCP 600 fueron modificadas para bien, y son más favorables en contrario con las anteriores ya que el 70% de las negociaciones con el crédito documentario de la UCP 500 eran rechazadas en sus primeros intentos (Almanza, 2010).

Según en lo argumentado y analizado podemos responder a las siguientes preguntas:

¿Cuáles serían las posibilidades de cerrar un buen contrato con un país con ciertas dificultades?

Las posibilidades de cerrar un buen contrato serian bajas; puesto que, el país está pasando por un problema económico, y esto perjudicaría al exportador al momento de ingresar la mercadería o de cobrar lo esperado. Sin embargo si se utilizara la carta de crédito como medio se asegurar el pago y la entrega de la mercadería, las posibilidades aumentarían, debido a las intervenciones de entidades bancarias tanto dentro y fuera del país al cual se está negociando.

¿Qué asegura que la operación sea un éxito y cobrar lo esperado?

Para asegurar que la operación sea un éxito, sencillamente se tiene que negociar con un crédito documentario irrevocable confirmado y se seguirá los siguientes pasos:

- ❖ El importador emitirá a través de su banco emisor, el crédito a favor del exportador.
- ❖ El banco emisor le solicitara al banco intermediario que avise y confirme el crédito.
- ❖ El banco avisador, procederá a la observación de documentos revisa y emite el crédito al exportador.

- ❖ Si el exportador está de acuerdo enviara la mercadería; de igual manera, presentara los documentos exigidos en el crédito.
- ❖ El banco avisador revisara los documentos y si todo está en regla procederá a pagarle al exportador, y emitirá los documentos al banco emisor.
- ❖ El banco emisor revisara los documentos, y reembolsara al banco avisador; asimismo, adeudara al importador y le entregara los respectivos documentos.
- ❖ El importador con los documentos ya en su poder procederá a retirar la mercadería.

Si se concretan cada uno de los puntos mencionados, la negociación será un éxito, y el exportador cobrara lo estipulado en el contrato de compraventa.

CONCLUSIONES

Los cobros a través de créditos documentarios sirven de gran beneficio para los operadores de comercio exterior que deseen realizar una negociación internacional, esto ayudara a beneficiarse bilateralmente, con el pago y la entrega de las mercancías prevista en un contrato de compraventa.

Las negociaciones internacionales a medida que pasa el tiempo y la tecnología aumenta a gran escala, seguirán ampliando su volumen y cada vez los países desarrollados, van a adquirir numerosa materia prima para realizar sus productos elaborados.

En el Ecuador se prevé que las importaciones disminuyan y aumenten las exportaciones; por tal razón, se pretende expandir hacia nuevos mercados desconocidos es por eso que la Cámara de Comercio Internacional (CCI), creo las reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentario UCP 600, con el fin de ayudar a los países exportadores y a sus empresarios a que tengan más solvencia al momento de negociar con un importador desconocido. A través de estas reglas el importador quedara en la obligación de pagar el valor por la mercadería recibida, al igual que el exportador quedara en la obligación de enviar el producto tal y como se lo negocia en la calidad y tiempo estipulado.

Los créditos documentarios son de gran importancia dentro del mercado internacional. Al momento de negociar con un crédito documentario irrevocable confirmado, el exportador estará más seguro de enviar la mercadería sabiendo que las entidades bancarias que intervienen en este tipo de crédito como lo son el banco emisor o del importador y el banco avisador, quien es el banco ubicado fuera del territorio del importador, les garantizaran el pago de la misma.

Es digno que todas las empresas a nivel mundial que necesitan inculcar en nuevas rutas internacional se encaminen por negociar con créditos documentarios como una forma de pago segura.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que al momento de exportar una mercancía a un mercado internacional con dificultades, se deberá analizar primero la situación económica, su cultura, etnias, políticas y principalmente las normativas legales de cada estado en el país al que se desea exportar.

Se investigara cuáles son las restricciones y salvaguardias que el país importador está aplicando y que medidas debemos acogernos para poder ingresar nuestro producto a este nuevo mercado.

Se debe averiguar además los antecedentes comerciales que tiene el importador y como han resultado las últimas transacciones comerciales para poder determinar si es una buena opción para exportar.

Para asegurar que la operación sea un éxito se elegirá un crédito documentario irrevocable, porque cumple la función de no ser modificado por nadie, a menos que las partes que intervienen en el mismo se pongan de acuerdo para modificarlo, caso contrario no se podrá editarlo. En el caso de elegir un crédito revocable el banco emisor podrá modificar, sin hacérselo saber al exportador.

Es recomendable que el crédito documentario irrevocable sea confirmado por una tercera entidad bancaria, porque el exportador tendrá mayor seguridad al momento de cobrar su capital.

Referencias

- Almanza, D. (24 de Diciembre de 2010). De la Lex Mercatoria a los Usos y Prácticas Relativos al Crédito Documentario (UCP 600). *Cadernos da Escola de Direito e Relações Internacionais, I*, 175-184.
- Alvaro, V. (2002). El riesgo de las mercaderías en la compraventa internacional en la Convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías. *CVCIM. Ius et Praxis, VIII(2)*, 18-20.
- Angelucci, H. (2014). *Importación y Exportación: Universidad de Belgrano*. Recuperado el 18 de Octubre de 2015, de Sitio web de la Universidad de Belgrano:
<http://repositorio.ub.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/5955/4286%20-%20completo%20-%20importaci%C3%B3n%20y%20exportaci%C3%B3n%20material%20didactico%20-%20angelucci.pdf?sequence=3>
- Banco Central del Ecuador. (Octubre de 2015). *Evolución de la Balanza Comercial Enero-Agosto 2015: Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 17 de Octubre de 2015, de Sitio web del Banco Central del Ecuador:
<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201510.pdf>
- Fernández, E. (10 de Julio de 2013). Las garantías bancarias en el comercio internacional. *Boletín Mexicano de Derecho Comparado, XLVII(139)*.
- Martínez, I. (23 de Marzo de 2013). El crédito documentario: ¿mecanismo o garantía de pago según la normativa UCP 600? *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política, IV(2)*, 45-67.
- Parra, J., Santiago, E., Murillo, M., & Atonal, C. (2 de Diciembre de 2010). Estrategias para negociaciones exitosas. *e-Gnosis, VIII(8)*, 2-4.
- PROECUADOR. (Junio de 2014). *Instrumentos Financieros de Pago y Fuentes de Financiamiento: PROECUADOR*. Recuperado el 20 de Octubre de 2015, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones:
<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/M%C3%B3dulo-4.2-Financiamiento-y-Pago.pdf>
- PROECUADOR. (s.f.). *Guía del exportador: PROECUADOR*. Recuperado el 17 de Octubre de 2015, de Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones: <http://www.proecuador.gob.ec/pubs/guia-del-exportador/>
- SENAE. (Diciembre de 2012). *Para exportar: SENAE*. Recuperado el 17 de Octubre de 2015, de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- Toso, A. (25 de Septiembre de 2014). Prevención del lavado de activos y crédito documentario: ¿A quién debe conocer el banco emisor? Una respuesta desde el derecho privado. *Revista de Derecho (Coquimbo), XXI(2)*, 401-436.

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: Erick tema practico.docx (D15836632)
Submitted: 2015-10-23 23:53:00
Submitted By: I_erick2007@hotmail.com
Significance: 4 %

Sources included in the report:

Empresa.pptx (D15072978)
Fernanda Villlacís.docx (D14866070)

Instances where selected sources appear:

4