UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PAGO CON CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE PARA UNA MERCANCÍA IMPORTADA DESDE CHINA

LOGROÑO JIMENEZ MENTOR ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020

UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PAGO CON CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE PARA UNA MERCANCÍA IMPORTADA DESDE CHINA

LOGROÑO JIMENEZ MENTOR ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

MACHALA
2020

UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

EXAMEN COMPLEXIVO

ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PAGO CON CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE PARA UNA MERCANCÍA IMPORTADA DESDE CHINA

LOGROÑO JIMENEZ MENTOR ANDRES
INGENIERO EN COMERCIO INTERNACIONAL

ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO

MACHALA, 21 DE FEBRERO DE 2020

MACHALA
21 de febrero de 2020

Nota de aceptación:

Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PAGO CON CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE PARA UNA MERCANCÍA IMPORTADA DESDE CHINA, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.

ESPINOSA GALARZA MIGUEL ORLANDO
0703473900
TUTOR - ESPECIALISTA 1

LEÓN GONZÁLEZ HOLGER BERNARDO
0701968653
ESPECIALISTA 2

PIZARRO ROMERO JOHANNA MICAELA
0703994615
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: jueves 20 de febrero de 2020 - 20:57

Complexivo

por Mentor Logroño

Fecha de entrega: 11-feb-2020 01:21p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1255589856

Nombre del archivo: DITO_IRREVOCABLE_PARA_UNA_MERCANC_A_IMPORTADA_DESDE_CHINA..docx (70K)

Total de palabras: 4163

Total de caracteres: 22859

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

El que suscribe, LOGROÑO JIMENEZ MENTOR ANDRES, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE PAGO CON CARTA DE CRÉDITO IRREVOCABLE PARA UNA MERCANCÍA IMPORTADA DESDE CHINA, 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 dispociones 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 febrero de 2020

LOGROÑO JIMENEZ MENTOR ANDRES
0706755022

Resumen

El impacto de la globalización ha logrado en el acceso de nuevos mercados internacionales, China ha sido socio estratégico para el desarrollo comercial de diferentes países aportando nuevas oportunidades de negocios para diferentes empresas. El objetivo se ha definido en demostrar los beneficios y la utilización de la carta de crédito irrevocable, como medio óptimo de pago para el presente caso. Se ha definido esta investigación teórica científica de manera en demostrar puntos claves en el desarrollo de la solución del caso. Conceptualizando los tipos de medios de pagos, regímenes de importación, Alianzas estratégicas, ventajas competitivas y el comercio electrónico. Dando como conclusión este medio de pago es uno de los más confiables al momento de negociar dando confiabilidad y seguridad tanto para el importador y exportador.

Palabras claves: carta de crédito, medios de pagos internacionales, importación, ventaja competitiva, alianzas estratégicas.

Abstract

The impact of globalization has achieved in the access of new international markets, China has been a strategic partner for the commercial development of different countries providing new business opportunities for different companies. The objective has been defined in demonstrating the benefits and the use of the irrevocable letter of credit, as an optimal means of payment for the present case. This scientific theoretical research has been defined so as to demonstrate key points in the development of the case solution. Conceptualizing the types of payment methods, import regimes, strategic alliances, competitive advantages and electronic commerce. Concluding this method of payment is one of the most reliable when negotiating giving reliability and security for both the importer and exporter.

Key words: letter of credit, means of international payments, import, competitive advantage, strategic alliances.

Resumen **1**

Abstract **1**

Introducción **3**

1 Marco teórico **5**

1.1 Medios de Pagos internacionales 5

1.2 Principales medios de pagos: 5

1.3 Clases de cartas de crédito: 7

1.4 Beneficios de la Carta de Crédito: 8

1.5 Importaciones 8

1.6 Regímenes de importación: 9

2 Tratados comerciales **11**

3 Alianza estratégica **12**

4 Ventaja Competitiva **12**

5 Comercio Electrónico: **13**

5.1 Tipos del E-comerse: 13

6 Solución del Caso **13**

6.1 Qué debería hacer el cliente para completar el valor de su pago. 14

6.2 Explique el proceso si se acoge a la carta de crédito entre el banco y el cliente, y la persona que recibe el pago en el exterior. Además indique todos los participantes en el proceso y sus conceptos. 14

6.3 Si el cliente no tuviera la mayoría del dinero pero tiene ese mismo activo hipotecado, cree que le podría servir para un crédito o de qué forma podría ocupar ese activo como garantía para obtener esa carta de crédito. 14

7 Conclusiones **15**

8 Bibliografía **16**

Introducción

En la actualidad, la globalización ha logrado que se eliminen barreras de distancia, tiempo, idioma, para el acceso a nuevos mercados competitivos. Es por esto que hacer negocios con China ahora no solo es una posibilidad cierta ya desde hace muchos años, sino nuevas oportunidades para pequeñas, medianas y grandes empresas de hacer negocios con el país asiático.

Para complementar lo anteriormente dicho, como expresa Ott (2016), el tema cultural se ha incluido en los temas de negociación, tratando de adaptarse las culturas que negocian entre sí para obtener un resultado positivo, y que esta, en vez de ser una barrera, sea aprovechada como una estrategia de ingreso a nuevos mercados. Para el desarrollo económico en América Latina, china ha jugado un papel muy importante para el fortalecimiento comercial dando una ventaja competitiva.

Argumenta Daza (2016), el crecimiento económico para China y América Latina fue para ambos, el rápido desarrollo económico de China aportó de una manera directa en el ámbito comercial para América latina. Considerándola como la segunda potencia para hacer negocios, el gigante asiático en la actualidad es una oportunidad de crecimiento económico propio ya que se puede comercializar y ser competitivo con cualquier producto que se desee negociar.

Expresa Benavente (2016), hasta hace algunos años se presentaban varios problemas al momento de realizar negociaciones con China, como el idioma, su ubicación, falta de tratados comerciales, entre otros, que obstaculizan concretar la negociación ya que todo esto era una dificultad para realizar los pagos. Pero en la actualidad la economía escala, la tecnología, y las políticas comerciales de China han permitido que poco a poco se eliminen algunas barreras.

En los últimos años las negociaciones entre Ecuador-China han crecido de una manera ingente en casi todos los sectores comerciales. Ante esto no es impedimento para seguir negociando. Al momento de realizar una importación se deberá tener en cuenta muchos aspectos para cerrar la negociación ya que los empresarios chinos son muy estrictos, uno de estos son los medios de pagos, que en relación del tema de investigación es la aplicación de una carta de crédito para una importación.

Para el desarrollo de este caso, se analizará la implementación de una carta de crédito en el proceso de negociación importando una mercadería desde China, conoceremos el modo de aplicación de una carta de crédito irrevocable. El objetivo del presente trabajo de investigación será demostrar las bondades que ofrecen realizar un pago con carta de crédito.

1 Marco teórico

Es necesario especificar en el presente trabajo de investigación la conceptualización teórica-científica que le de sustento para a esta investigación. Por lo que a continuación se pondrán los conceptos requeridos para una mejor comprensión.

1.1 Medios de Pagos internacionales

Los pagos internacionales son actividades financieras que involucra el intercambio de bienes y servicios cuando se realiza una exportación o importación. Al momento de realizar una negociación en el exterior tanto como el exportador e importador necesitan saber el nivel de riesgo que van a enfrentar. De tal manera analizando según las formas de pagos internacionales más conveniente dependerá de los negociantes tanto para el comprador como el vendedor según su beneficio y rapidez.

Las formas de pagos internacionales son un punto clave para asegurar el pago de la mercancía vendida por ello los bancos intervienen dando opciones que se puedan acoger según el caso.

1.2 Principales medios de pagos:

1.2.1 Pago anticipado: este medio de pago es el más seguro para el exportador por lo que resulta menos arriesgado al momento de negociar, pero lo hace menos eficiente para el importador ya que no genera ningún beneficio.

1.2.2 Pago directo: consiste en realizar el pago al contado, llegando un acuerdo entre el exportador e importador como se realizará el pago sea por orden de pago directo o transferencia bancaria.

1.2.3 Cobranza por documentos: Este proceso trata en la entrega a una entidad financiera los documentos financieros y/o comerciales de la exportación, con la misión que se entregue al importador cuando el exportador indique al banco el previo pago y/o aceptación.

1.2.4 Carta de Crédito: La carta de crédito está sujeto a normas internacionales, esta forma de pago beneficia al exportador e importador mediante cláusulas establecidas por una entidad financiera. Partes que intervienen en la carta de crédito:

Ilustración I: Partes que intervienen en la carta de Crédito

Fuente: (Banco central del Ecuador, 2019).

Como expresa Pico y Coello (2018), la carta de crédito consiste en que el banco emisor realice el pago al beneficiario de forma directa o a través de un banco corresponsal, por cuenta y orden de su cliente ordenante. Esto genera un compromiso al momento de realizar el pago a su favor por lo cual se deberá cumplir los términos y condiciones según lo estipulado en la carta de crédito.

Relacionando con el Banco del Pacífico, entidad financiera, unas de las más seguras y confiables del Ecuador nos indica los requisitos para la adquisición de la carta de crédito (Banco del Pacífico, 2020).

Solicitud de la Carta de Crédito

Factura Proforma

Póliza de seguro de transporte

Endoso original a favor de la entidad financiera de la póliza de seguro de transporte

Cédula y certificado de votación

Registro Único Comercial

Nombramiento

1.3 Clases de cartas de crédito:

Ilustración II: Clases de Carta de Crédito.

Fuente: Elaboración propia.

Por origen	**Importación o exportación**
Cartas de crédito básicas	Revocable, irrevocable, irrevocable no confirmada, irrevocable confirmada
Cartas de créditos especiales	Transferible y standby
Cartas por la forma de Pago	A la vista, diferida, mixta o combinada

1.3.1 Carta de crédito importación y/o exportación: Es una orden condicionada que emite el banco emisor por cuenta del ordenante a favor del beneficiario, consiste en un respaldo al momento de una transacción internacional.

1.3.2 Carta de crédito revocable: Esta carta de crédito permite modificaciones o cancelaciones en cualquier momento sin notificar al beneficiario, la carta revocable no es normalmente aceptada al momento de negociar por el motivo que el ordenante tiene el control total de realizar cualquier cambios.

1.3.3 Carta de crédito irrevocable: Conocida como carta de crédito de compra-venta internacional. Consiste en que el importador solicita una carta de crédito al banco emisor, tras la solicitud el banco emisor realiza un pago por parte del comprador a beneficio del vendedor, la carta de crédito queda como garantía, para que el pago se logre efectuar se deberá cumplir con las condiciones acordadas y establecidas.

1.3.4 Carta de crédito irrevocable no confirmada: Sólo el banco emisor asume el pago, mientras que el banco negociador notifica el pago sin asumir responsabilidad.

1.3.5 Carta de crédito irrevocable confirmada: El banco emisor y el banco notificador tienen el compromiso para notificar el pago.

1.3.6 Carta de crédito transferible: Consiste en que el beneficiario puede autorizar al banco transferente para que pueda ser utilizado parcial o de manera total por mas

beneficiarios sea del mismo país u de otros países. Es importante para que se logre este proceso se deberá expresar en la mención carta de crédito transferible.

1.3.8 Carta de crédito Standby: Su función es de dar cumplimiento en las obligaciones contractuales, puede ser cobrado por el beneficiario en caso que el ordenante falle o no cumpla sus obligaciones.

1.3.9 Carta de crédito a la vista: este proceso consiste que el beneficiario de la carta de crédito tiene derecho a receptar el pago emitido por el banco emisor

1.3.10 Carta de crédito plazos o diferidos: Mediante la presentación de los documentos el pago se realizará en un tiempo determinado dentro de los días contados de la fecha que se elija.

1.3.11 Carta de crédito mixta o combinada: El pago se realiza en dos partes, primero a la vista y la otra por partes.

1.4 Beneficios de la Carta de Crédito:

Seguridad del pago.

Eliminación de obstáculos del tiempo, espacio e idioma.

Garantía en el cumplimiento en el proceso de negociación.

Actualmente en el Ecuador la carta de crédito es más utilizada por los importadores ya que les genera mayor seguridad y confianza al momento de realizar el pago de la mercancía.

En este trabajo de investigación consiste en aplicar una carta de crédito irrevocable en una importación proveniente desde China, analizaremos los pros y contras de esta forma de pago sobre todo los beneficios por lo que pueda generar una ventaja competitiva en esta importación.

1.5 Importaciones

Desde los tiempos pasados las importaciones han llevado un papel importante en el crecimiento comercial, al pasar de los años se ha modernizado las negociaciones con acuerdos comerciales. Esto ha dado como resultado que las empresas se puedan diversificar en diferentes mercados estratégicos.

Consisten en negociar cualquier producto o servicio admitido en aduanas desde el exterior con el fin de ser comercializado en el país comprador. Los países necesitan

tanto como importaciones y exportaciones para el crecimiento económico y mantener la balanza comercial.

Las importaciones provenientes del gigante asiático en los últimos años han incrementado de manera notoria dando un aporte al crecimiento económico en varios sectores, sea vuelto en un punto clave negociar con China (Delgado y Yánez, 2019).

1.6 Regímenes de importación:

1.6.1 Importación a consumo: Consiste en las mercancías importadas pueden circular libremente en el territorio aduanero con el fin de permanecer de manera definitiva siempre y cuando se cumpla con los pagos de los derechos, obligaciones e impuestos que se requiera por la mercancía importada (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones,COPCI, 2019, art. 147).

1.6.2 Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado: Permite el ingreso de determinadas mercancías importadas para ser utilizadas con un fin determinado, suspensión total o parcial de los derechos e impuestos. Para ser reexportadas se deberá presentar sin ninguna modificación alguna (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2019, art. 148).

1.6.3 Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo: Es el régimen que permite el ingreso con suspensión de los derechos, impuestos y recargos, a las mercancías destinadas a ser sometidas por modificación bajo la forma de productos compensadores. Los productos compensadores que apliquen este régimen podrán realizar el cambio de régimen pagando los tributos sobre dicha importación del producto compensador (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones,COPCI, 2019, art. 149).

1.6.4 Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria: Las mercancías acogidas a este régimen se procederá con lo siguiente:

> Régimen aduanero que permite importar, con exoneración de los derechos e impuestos a la importación y recargos con excepción de las tasas aplicables, mercancías idénticas o similares por su especie, calidad y sus características técnicas, a las que estando en libre circulación, hayan sido utilizadas para obtener las mercancías exportadas previamente con carácter definitivo. (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, art. 150)

1.6.5 Transformación Bajo control Aduanero: Las mercancías importadas que ingresen al territorio aduanero para ser modificadas, se procederá con la suspensión de pagos de impuestos, recargos y derechos. Luego de ser modificadas se realizará la posterior importación para el consumo de los determinados productos obtenidos en esa operación

con la aplicación de impuestos, derechos y recargos según corresponda (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2019, art. 151).

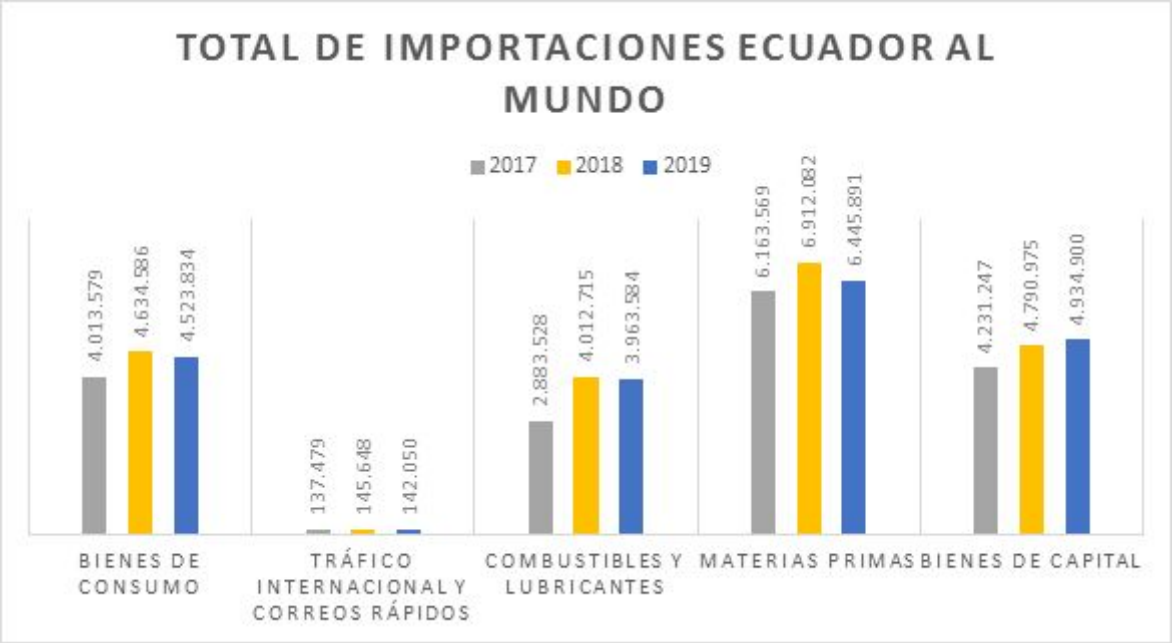
1.6.6 Depósito Aduanero: Las mercancías importadas serán almacenadas por un periodo de un año bajo el control de la aduana del Ecuador, en un lugar que sea habilitado y reconocido por la determinada institución sin el pago de los derechos, impuesto y recargos (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2019, art. 152).

1.6.7 Reimportación en el mismo estado: Las mercancías importadas bajo este régimen que su uso sea para el consumo con exoneración de impuestos, derechos y recargos aplicables de mercancías que han sido exportadas. Siempre y cuando no hayan sido sometidas a ninguna transformación en el extranjero (Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, 2019, art. 153).

1.7 Importaciones de Ecuador provenientes del mundo:

Gráfico I: Total de Importaciones Ecuador al Mundo.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2019)



1.8 Importaciones de Ecuador Proveniente desde China:

Gráfico II: Total de importaciones FOB Ecuador-China

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2019)

2 Tratados comerciales

Son acuerdos en distintas materias que se establecen entre dos o más países, su finalidad es lograr mejorar el intercambio comercial y económico dando espacio al acceso de nuevos mercados competitivos, intercambio de tecnología de un país a otro, reducción de impuestos y barreras arancelarias. Los países que están en constante crecimiento económico para mejorar la competitividad se diversifican con los acuerdos comerciales ya que esto dará como resultado una importante clave en el desarrollo económico e innovación de varios sectores comerciales (Arroyo, Rojas, y Kleeberg, 2016).

Esta parte es de suma importancia, ya que una alianza estratégica es fundamental para que uno o más países realicen negociaciones internacionales de éxito, además de aprovechar la posibilidad de ser más competitivo al ingresar en determinadas zonas en bloque, por ende, gozar ventajas competitivas como precio, estandarización de la calidad, fortalecimiento de relaciones comerciales.

Actualmente Ecuador mantiene acuerdos comerciales vigentes como: Acuerdo Multipartes, CAN, Unión Europea, Mercosur. Acuerdos Comerciales Preferenciales: Guatemala, Chile y México. El Acuerdo con la Unión Europea dio paso a un crecimiento económico para los exportadores por la reducción de impuesto que se paga de la caja del banano que ingresa a los países de la Unión Europea.

3 Alianza estratégica

Según Contreras y Vargas (2017), son acuerdos de cooperación entre empresas, países. Que busca la combinación económica para lograr obtener ventajas competitivas. Se puede definir como un conjunto de personas, compañías países, etc. Por el cual su finalidad es la cooperación y ayuda mutua, en tema de negocios la estrategia hace referencia a un plan de operación como ventaja competitiva que se puede desarrollar en el medio de los negocios aportando un mejor ambiente en negociaciones.

Quienes aplican las alianzas estratégicas tienen como objetivo en lograr a mejores accesos de mercado competitivos, intercambio de tecnología, innovación en las industrias, minimización de riesgos. En el entorno corporativo global las alianzas estratégicas son utilizadas para ser más competitivos. Las relaciones comerciales con China permiten un relanzamiento de nuevas alianzas estratégicas para el fortalecimiento comercial dando como resultado una cooperación en el intercambio industrial, productivo, tecnológico y energético (Acuña, Aguirre, Ávila, y Mendoza, 2018).

4 Ventaja Competitiva

Es una característica que se debe aplicar en cualquier empresa para diferenciarse en el mercado, esto refleja un prestigio para la empresa que lo aplique. Según Hapio, Siedel, y Bernal (2016), una estrategia es una ventaja competitiva que crea valor y no está siendo utilizada por la competencia. La ventaja competitiva hace que la empresa tenga mayor fuerza en posicionar un producto a determinado mercado teniendo en cuenta estos elementos fundamentales como: precio, calidad, innovación y experiencia.

Los principales tipos de ventaja competitiva son:

- Por diferenciación.
- Por liderazgo en costes.
- Por enfoque.

Cada estrategia aplicada por la empresa puede asegurar la ventaja competitiva en el mercado de forma eficaz, pero cuando otra empresa aparece ganando territorio o puede cambiar nuestra posición deberemos recurrir en cambiar el direccionamiento estratégico para lograr a superar nuestros competidores.

5 Comercio Electrónico:

Expresa García y Nájera (2016), a nivel global el comercio electrónico se ha desarrollado de manera extraordinaria, este modelo de negocios está basado en las transacciones de productos, bienes y servicios por medios electrónicos. Las ventas se han ido expandiendo por los canales digitales, esto se debe al mayor uso de las redes sociales y el internet ya que por este medio de comunicación se logra hacer mejor publicidad y mejor alcance. Algo novedoso del comercio electrónico es que su horario son veinticuatro horas al día.

5.1 Tipos del E-comerse:

- Business to Business: Las negociaciones entre empresas se realizan en la web.
- Business to Consumer: Su enfoque va relacionado a las tiendas en línea que solo intervienen la empresa y el consumidor.
- Consumer to Consumer: Los consumidores no buscan productos, sino que productos que no los utilizan los venden por el internet.
- Goverment to Consumer: Consiste en que los países puedan ofertar a los ciudadanos trámites en línea.
- Business to Goverment: Las negociaciones entre las empresas y el estado, se maneja de manera digital para la adquisición de productos y servicios.

6 Solución del Caso

En el marco de negocios y convenios internacionales, es importante que al realizar pagos o compras internacionales el cliente debe asegurarse de la seguridad de su transacción. Es por esto que debe conocer los medios de pago internacional.

Una persona por medio de su compañía hizo una importación, la cual es su primera importación de un monto bastante grande ($150000) y necesita asegurar su pago, existen varias formas de pago internacional pero una de las más seguras y la que para este caso el cliente usara, será mediante Carta de Crédito irrevocable, para esto, el cliente tiene en su cuenta corriente por el valor de $100000, y el cliente tiene hipotecado con el banco un activo por el valor de $2500000.

Indique y responda lo siguiente:

6.1 Qué debería hacer el cliente para completar el valor de su pago.

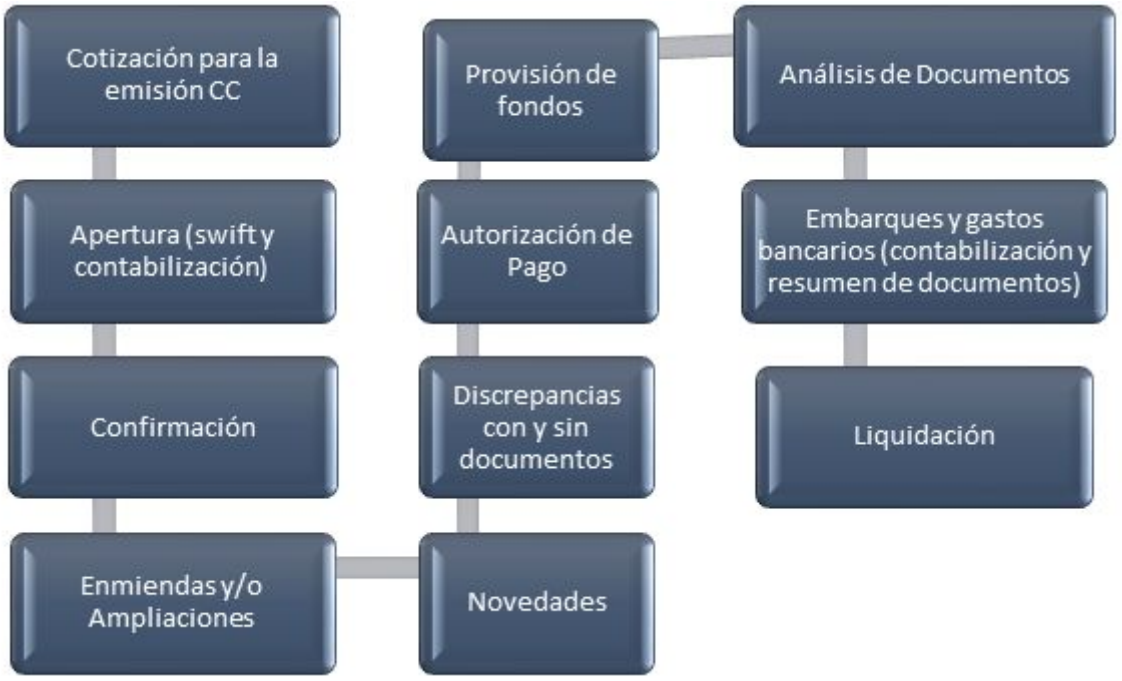
Solicitar al banco se le efectué el proceso de pago mediante una carta de crédito irrevocable en los días que convengan con el banco y su comprador (el plazo máximo para este proceso es de 180 días).

6.2 Explique el proceso si se acoge a la carta de crédito entre el banco y el cliente, y la persona que recibe el pago en el exterior. Además indique todos los participantes en el proceso y sus conceptos.

El exportador o vendedor necesita su banco emisor para que realice el pago a su comprador o importador en el exterior, el cual será el banco corresponsal. El pago procede de banco a banco en términos que estimen ambos, ya que al ser un contrato los términos son cambiantes de un cliente a otro. Pero lo que otorga la carta de crédito irrevocable como seguridad, es la certeza del pago entre el comprador y vendedor. Procediendo de manera segura el cierre de la negociación.

Ilustración III: Proceso de la carta de crédito.

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2019)



6.3 Si el cliente no tuviera la mayoría del dinero pero tiene ese mismo activo hipotecado, cree que le podría servir para un crédito o de qué forma podría ocupar ese activo como garantía para obtener esa carta de crédito.

Sí podría servir para ambas cosas, al ser el activo mayor que la carta de crédito es una decisión entre banco y cliente si ocupan la diferencia que tiene en el banco o podría solicitar la totalidad de la transacción.

7 Conclusiones

Actualmente en el Ecuador existen varias entidades financieras que cuentan con el servicio de otorgar las cartas de créditos a los solicitantes. Quienes utilicen este medio de pago para realizar su transacción internacional dan paso a la reducción de riesgos quienes están propensos a realizar distintas operaciones internacionales.

Aplicando la carta de crédito irrevocable se procederá de la manera segura para la negociación prevista, recalcando los que intervienen son los bancos del importador y exportador que a criterio mío es la manera más confiable y adecuada para ejecutar este proceso.

Utilizando este medio de pago genera costos e intereses a la mercancía importada, pero como resultado tendremos confiabilidad en el proceso de negociación.

8 Bibliografía

Acuña, O. M., Aguirre, S. E., Ávila, R. P., & Mendoza, V. A. (2018). Ruta de la seda. Nuevas alianzas para la participación de América Latina. *Revista Venezolana de Gerencia, 23*(18), 530-542.

Arroyo, G. P., Rojas, D. M., & Kleeberg, H. F. (2016). Diversificación productiva para mejorar la competitividad en los acuerdos comerciales del sector agroindustrial en el Perú. *Ingeniería Industrial*(34), 137-163.

Banco del Pacífico. (5 de 2 de 2020). *Carta de Crédito*. Obtenido de Requisitos: https://www.bancodelpacifico.com/empresas/comercio-exterior/cartas-de-credito

Benavente, G. M. (2016). Análisis de la inversión directa China en Ecuador en el período 2000 a 2014. *INNOVA Research Journal, 1*(10), 67-79.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (2019). *Art. 148.- Admisión temporal para reexportación en el mismo estado.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (2019). *Art. 150.- Reposición de mercancías con franquicia arancelaria.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (2019). *Art. 151.- Transformación bajo control aduanero.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (2019). *Art. 152.- Depósito aduanero.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI. (2019). *Art. 153.- Reimportación en el mismo estado.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones,COPCI. (2019). *Art. 147.- Importación para el consumo.* Quito, Ecuador.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones,COPCI. (2019). *Art. 149.- Régimen de admisión temporal para perfeccionamiento activo.* Quito, Ecuador.

Contreras, T. K., & Vargas, H. J. (2017). Estrategias de internacionalización de las Pymes mexicanas, en función de La Alianza del Pacífico. *Sapienza Organizaciona, 4*(7), 9-26.

Daza, H. (2016). Las relaciones comerciales entre China y América Latina. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 22*(2), 63-80.

Delgado, O. R., & Yánez, S. M. (2019). Impacto de las importaciones no petroleras desde China, en la balanza comercial del Ecuador, período 2013-2017. *INNOVA Research Journal, 4*(3.2), 205-216.

García, M. M., & Nájera, S. J. (2016). Evolución del negocio electrónico: Un análisis bibliométrico de su adopción. *Interciencia, 41*(3), 148-153.

Hapio, H., Siedel, G. J., & Bernal, F. M. (2016). Aplicación del derecho proactivo como una ventaja competitiva. *Revista de Derecho Privado*(31), 265-317.

Ott, U. (2016). The art and economics of international negotiations: Haggling meets hurrying and hanging on in buyer-seller negotiations. *Journal of Innovation & Knowledge, 1*(1), 51-61.

Pico, V. L., & Coello, Y. R. (2018). Cartas de crédito como medio de pago que genera confianza en el mundo de los negocios internacionales. *INNOVA, 3*(8), 26-33.