



Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO (A) EN
COMERCIO EXTERIOR**

TEMA

**“CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO
ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO
INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS”**

Tutor

MCE. ENRIQUE A. MARTÍNEZ GARCÍA

Autores

DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA

SHIRLEY JANINA GÓMEZ MÁRQUEZ

Guayaquil, 2016



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



REPOSITORIO

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS

AUTORES:

DIANA CAROLINA LITARDO
IBARRA
SHIRLEY JANINA GÓMEZ
MÁRQUEZ

REVISORES:

MCE. ENRIQUE A. MARTÍNEZ GARCÍA

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

ADMINISTRACIÓN

CARRERA:

COMERCIO EXTERIOR

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS:

92

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

CARTAS DE CRÉDITO – EXPORTACIONES – FINANCIAMIENTO – INVERSIONES –
COMERCIANTES – ECONOMÍA

RESUMEN:

El comercio exterior ha sido una acción elemental para la economía del Ecuador, el triunfo o decepción de las exportaciones ha marcado el bienestar y permanencia política. El uso de la carta de crédito se sitúa, como una de las formas más comunes, a través de las cuales pequeños y medianos comerciantes realizan transacciones internacionales del banano en el exterior, brindando seguridad y confiabilidad a las mismas, a más de que permiten el acceso a líneas de crédito abiertas por organismos internacionales y destinadas a financiar la adquisición de bienes de capital así como actividades de exportación. La carta de crédito **Stand By** se utiliza para garantizar las operaciones de pequeños y medianos comerciantes. La metodología que se utilizará implicará afirmaciones sobre el beneficiario podrá disponer del crédito en forma inmediata. Por tanto, el método que se utilizó acota y define lo relevante para el conocimiento. Esto permite la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible, cuyo propósito pretende recopilar la información que los pequeños y medianos comerciantes deben conocer para acceder a este tipo de financiamientos, sobre el uso de las Cartas de Crédito y sobre la dificultad que tienen importadores y exportadores para acceder a fuentes de financiamiento considerando que no disponen de fondos propios para inversiones y tienen la necesidad de optar por otras opciones, que por desconocimiento de las alternativas que existen, podrían resultar más costosas.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input type="checkbox"/>	NO <input checked="" type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES: DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA SHIRLEY JANINA GÓMEZ MÁRQUEZ	Teléfono: 0922938162 0992638086	E-mail: dianilitardo@gmail.com Shirley_yanina@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec ING. JÉSSICA AROCA CLAVIJO Telf. 2596500 Ext. 264 jarocac@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

Las egresadas DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA y SHIRLEY JANINA GOMEZ MARQUEZ, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar las **CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS.**

Autoras:

DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA

C.I. 0922938162

SHIRLEY JANINA GOMEZ MARQUEZ

C.I. 0926820333

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS**, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **“CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS”**, presentado por las estudiantes **DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA y SHIRLEY JANINA GÓMEZ MARQUEZ**, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de **INGENIERIA EN COMERCIO EXTERIOR**, encontrándose apto para su sustentación

Firma:

MCE. ENRIQUE A. MARTÍNEZ GARCÍA

C.I. 0913235721

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: CARTAS DE CREDITO STAND BY 22-07-16.docx (D21194352)
Submitted: 2016-07-25 09:31:00
Submitted By: ssuarezl@ulvr.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

http://www.citigroup.com/transactionsservices/home/trade_svcs/trade_u/docs/spa_07a.pdf?lid=undersblcspapdf
https://www.bce.fin.ec/documents/pdf/servicios_bancarios/tallerCCREDITO.pdf
<http://www.monografias.com/trabajos35/carta-de-credito/carta-de-credito.shtml>
<http://www.bolivariano.com/banca-pyme43/comercio-exterior-banca-pyme8/garantias-bancarias-comercio-exterior-banca-pyme/preguntas-frecuentes-garantias-bancarias-banca-pyme.html>
<https://www.pichincha.com/portal/portals/0/BancaEmpresas/10.pdf>
<http://www.monografias.com/trabajos11/cacre/cacre2.shtml>
<http://herramientasexportar.wikispaces.com/La%20carta%20de%20cr%C3%A9dito?responseToken=325ebf2cc08ac505fe06fddcec0ae0e8>

Instances where selected sources appear:

43

DEDICATORIA

Les dedico a mis padres por cada uno de sus esfuerzos que a pesar de tantos obstáculos siempre me han apoyaron y me lo han demostrado a lo largo de mis estudios y de mi vida.

También a mis hermanos que las veces que necesitaba su ayuda siempre la brindaron.

Y sobre todo a DIOS por su grandes Bendiciones.

SHIRLEY JANINA GÓMEZ MÁRQUEZ

DEDICATORIA

A Dios; a mí adorada madre por ser mi ejemplo de vida y razón para esforzarme día a día,
a mi familia y a mis amigos que son como mis hermanos.

DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis Padres por el amor, la confianza brindada a lo largo de mi vida.

Doy gracias DIOS por la oportunidad que me permitió de finalizar una parte mi vida en mis estudios, por darme la sabiduría y dedicación.

Al resto de mi familia, a mis tías porque siempre tuvieron ahí dándome su aliento para culminar mis estudios.

También a cada uno de mis profesores agradezco que con sus enseñanzas, me guiaran para formarme como profesional.

SHIRLEY JANINA GÓMEZ MÁRQUEZ

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mi Dios por darme el don de vida y las fuerzas para sobrellevar las adversidades de la misma.

A mi madre por ser mi pilar y la razón por la cual me esfuerzo en todos los ámbitos de mi vida, al ser reciproca del esfuerzo y dedicación que ha tenido conmigo, y por el amor infinito que le profeto.

A mis amistades y familiares por ser mi apoyo en los momentos difíciles.

DIANA CAROLINA LITARDO IBARRA

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	iv
CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO	v
DEDICATORIA.....	vi
DEDICATORIA.....	vii
AGRADECIMIENTO	viii
AGRADECIMIENTO	ix
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xv
RESUMEN.....	xvi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
PROBLEMA A INVESTIGAR	2
1.1 TEMA	2
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.1 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.4.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6 DELIMITACIÓN O ALCANCE DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.6.1 ALCANCE:.....	7
1.7 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	7
1.7.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	7
1.7.2 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES	7
1.7.3 DESCRIPCIÓN DE RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES	10
CAPÍTULO II.....	11
MARCO TEÓRICO	11
2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	11
2.1.1 PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DEL BANANO	11
2.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR BANANERO EN ECUADOR	19
2.1.3 AUGE PRODUCTIVO DEL BANANO	19
2.1.4 VARIEDAD DEL BANANO DE EXPORTACIÓN EN EL MERCADO MUNDIAL	20

2.1.5	VENTAJAS COMPARATIVAS	20
2.1.6	LAS POLÍTICAS Y ACUERDOS COMERCIALES	21
2.1.7	PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DEL BANANO	21
2.1.8	LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO CARTAS DE CRÉDITO	25
2.1.9	LÍNEAS DE CRÉDITO PRIVADAS, ESTATALES E INTERNACIONALES	31
2.1.10	RIESGOS NO CUBIERTOS POR EL CRÉDITO DOCUMENTARIO	42
2.1.11	RELACIÓN DE LA BANCA CON EL SECTOR DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	42
2.2	ANTECEDENTES TEÓRICOS	44
2.3	MARCO CONCEPTUAL	44
2.4	MARCO LEGAL	45
CAPÍTULO III		48
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		48
3.1	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	48
3.2	ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	48
3.3	DISEÑO Y MÉTODO	49
3.3.1	DISEÑO	49
3.3.2	MÉTODO	49
3.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	49
3.5	POBLACIÓN Y MUESTRA	52
3.6	VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN	52
3.7	PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	53
3.7.1	APLICACIÓN DE TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	53
INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS.		54
ETAPAS DE CRECIMIENTO DE UN EXPORTADOR DE BANANO.		54
ELEMENTOS QUE CONSIDERA EL EXPORTADOR.....		55
FORMAS DE PAGO.		56
FORMAS DE PAGO MAS SEGURAS		57
DEMANDA DEL CRÉDITO.....		58
DESTINO DEL CRÉDITO		59
REQUISITOS PARA SOLICITAR CARTAS DE CRÉDITO		60
RAZONES PARA SOLICITAR CARTAS DE CRÉDITO		61
GARANTÍA QUE SOLICITA LA BANCA.....		62
SOLICITUD DE LA CARTA DE CRÉDITO		63
ENTREVISTA		64
CAPÍTULO IV		66
ANÁLISIS.....		66
CONCLUSIONES.....		72
RECOMENDACIONES		73

BIBLIOGRAFÍA.....	74
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	6
Tabla 2: VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	7
Tabla 3: VARIABLES DEPENDIENTE E INDEPENDIENTE.....	10
Tabla 4: CARACTERÍSTICAS DEL SUELO	13
Tabla 5: VALOR NUTRICIONAL DEL BANANO	13
Tabla 6: POLÍTICA DEL EXTERIOR.....	21
Tabla 7: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ECUATORIANAS.....	22
Tabla 8: FINANCIAMIENTO QUE OFRECEN LAS LÍNEAS DE CRÉDITO.....	28
Tabla 9: LÍNEAS DE CRÉDITO DEL COMPRADOR.....	28
Tabla 10: TÉRMINOS DE LA CARTA DE CRÉDITO.....	30
Tabla 11: CARACTERÍSTICAS DE LOS INSTRUMENTOS DE PAGO.	31
Tabla 12: OPERACIONES INTERNACIONALES.....	36
Tabla 13: OPERACIONES INTERNACIONALES (RECEPCIÓN).	37
Tabla 14: GARANTÍAS DE CRÉDITO.....	37
Tabla 15: TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN.	49
Tabla 16: CRONOGRAMA PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.	51
Tabla 17: RECOLECCIÓN DE DATOS.....	51
Tabla 18: PRESUPUESTO PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS.	51
Tabla 19: CÁLCULO DE LA MUESTRA.	52
Tabla 20: ETAPAS DE CRECIMIENTO DE UN EXPORTADOR.....	54
Tabla 21: ELEMENTOS QUE CONSIDERA EL COMPRADOR.	55
Tabla 22: FORMAS DE PAGO.....	56
Tabla 24: FORMA DE PAGO MAS SEGURA.	57
Tabla 25: DEMANDA DEL CRÉDITO.	58
Tabla 26: REQUISITO PARA SOLICITAR CARTA DE CRÉDITO.....	59
Tabla 27: RAZONES PARA SOLICITAR CARTAS DE CRÉDITO.....	60
Tabla 28: GARANTÍA QUE SOLICITA LA BANCA.....	61
Tabla 29: SOLICITUD DE CARTAS DE CRÉDITO.....	62

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1.</i> Producción nacional de banano 2000 al 2014.....	14
<i>Gráfico 2.</i> Producción mundial de banano 2000 al 2014.	15
<i>Gráfico 3.</i> Importadores mundiales de banano.....	15
<i>Gráfico 4.</i> Hectáreas sembradas en el Ecuador.	19
<i>Gráfico 5.</i> Exportaciones de Banano, Año 2014.”	23
<i>Gráfico 6.</i> Comportamiento histórico de los precios internacionales de banano.	23
<i>Gráfico 7.</i> Importaciones mundiales de banano 2001 al 2014.	24
<i>Gráfico 8.</i> Importadores mundiales de banano.....	24
<i>Gráfico 9.</i> Producción mundial de banano 2000 al 2014.	25
<i>Gráfico 10.</i> Depósitos vs. Exportaciones realizadas en el periodo de 2002 – 2012.....	43
<i>Gráfico 11.</i> Dispersión de Depósitos en contra de las exportaciones.	44
<i>Gráfico 12.</i> Pregunta No.1 Etapa de crecimiento de un exportador de banano.	54
<i>Gráfico 13.</i> Pregunta No.2 Elementos que considera el comprador.	55
<i>Gráfico 14.</i> Pregunta No.3. Forma de pago.....	56
<i>Gráfico 15.</i> Pregunta No.4. Forma de pago más segura.....	57
<i>Gráfico 16.</i> Pregunta No. 5 Demanda del crédito.	58
<i>Gráfico 17.</i> Pregunta No. 6 Destino del Crédito	59
<i>Gráfico 18.</i> Pregunta No. 7 Requisitos para solicitar cartas de crédito.....	60
<i>Gráfico 19.</i> Pregunta No. 8 Razones para solicitar carta de crédito.....	61
<i>Gráfico 20.</i> Pregunta No. 9 Garantías que solicita la banca.....	62
<i>Gráfico 21.</i> Pregunta No. 10 Solicitud de Carta de Crédito.....	63

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1.</i> Árbol de problemas.....	4
<i>Ilustración 2.</i> Red de Inclusiones conceptuales.....	8
<i>Ilustración 3.</i> Constelación de ideas de variable independiente.....	8
<i>Ilustración 4.</i> Constelación de ideas de la variable independiente.....	9
<i>Ilustración 5.</i> Unidades y Entidades que intervienen en una operación de Exportación. ...	16
<i>Ilustración 6.</i> Cadena de Comercialización de banano.	18
<i>Ilustración 7.</i> Beneficios del Auge Bananero.....	20



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD ADMINISTRACION
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO (A) EN COMERCIO EXTERIOR**

TEMA: “Cartas de crédito stand by en las exportaciones del banano ecuatoriano para pequeños y medianos comerciantes como instrumento de reducción de costos financieros.”

Autores: Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez

Tutor: MCE. ENRIQUE A. MARTÍNEZ GARCÍA

RESUMEN

El comercio exterior ha sido un recurso elemental para la economía del Ecuador, el triunfo o decepción de las exportaciones ha marcado el bienestar y permanencia política. El uso de la carta de crédito se sitúa, como una de las formas más comunes, a través de las cuales pequeños y medianos comerciantes realizan transacciones internacionales del banano en el exterior, brindando seguridad y confiabilidad a las mismas, a más de que permiten el acceso a líneas de crédito abiertas por organismos internacionales y destinadas a financiar la adquisición de bienes de capital así como actividades de exportación. La carta de crédito **Stand By** se utiliza para garantizar las operaciones de pequeños y medianos comerciantes. La metodología que se utiliza implica afirmaciones sobre el beneficiario puede disponer del crédito en forma inmediata. Por tanto, el método que se utiliza define lo relevante para el conocimiento. Esto permite la elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible, cuyo propósito pretende recopilar la información que los pequeños y medianos comerciantes deben conocer para acceder a este tipo de financiamientos, sobre el uso de las Cartas de Crédito y sobre la dificultad que tienen importadores y exportadores para acceder a fuentes de financiamiento considerando que no disponen de fondos propios para inversiones y tienen la necesidad de optar por otras

opciones, que por desconocimiento de las alternativas que existen, podrían resultar más costosas.

Cartas de crédito
stand by

Exportaciones del
banano

Costos financieros

INTRODUCCIÓN

La investigación fue orientada a la consecución de los objetivos propuestos por las autoras en la que se realizó un análisis sobre los organismos financieros en el Ecuador y la aplicación de las líneas de crédito a través del uso de las cartas de crédito que apoyen el financiamiento de los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano, mediante la documentación solicitada para la obtención de estas líneas de financiamientos.

En el **primer capítulo**, trata sobre el problema objeto de investigación, la situación conflicto, causas, delimitación y formulación del problema, también se determina el tema de investigación, objetivos generales y específicos los mismos que llevarán a conocer la justificación e importancia de la misma.

El **segundo capítulo**, se mencionan los antecedentes históricos, referenciales, fundamentos teóricos enmarcados en las cartas de crédito stand by; en las exportaciones del banano ecuatoriano para pequeños y medianos comerciantes con el fin de reducción de costos financiero, teniendo como base las definiciones ofrecidas por los diversos autores investigados, que dan soporte en este proyecto de investigación y la funcionalidad de operaciones de las variables.

El **tercer capítulo**, trata sobre la metodología, técnicas e instrumentos de investigación, para lo cual se contó con una población de 40 productores - exportadores, registrados en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad).

El **cuarto capítulo**, se enfoca en el análisis del tema objeto de la investigación.

CAPÍTULO I

PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 TEMA

“CARTAS DE CRÉDITO STAND BY EN LAS EXPORTACIONES DEL BANANO ECUATORIANO PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES COMO INSTRUMENTO DE REDUCCIÓN DE COSTOS FINANCIEROS”.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Carta de Crédito *STAND-BY* es un instrumento bancario esencial en virtud del cual un Banco (Banco Emisor: Central, Pacífico, Internacional, Bolivariano o Pichincha) se obliga a efectuar un pago a un tercer (beneficiario), o autoriza a otro Banco Pagador a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos. El uso de la carta de crédito se sitúa, como una de las formas más comunes, a través de las cuales los productores y comerciantes realizan transacciones internacionales de sus productos en el exterior de modo internacional, sin embargo el uso de estas en Ecuador, no es muy alto, por el desconocimiento que existe sobre el tema. Estos instrumentos financieros internacionales permiten garantizar seguridad y confiabilidad a la negociación internacional a realizar, y sobre todo, permiten el acceso a líneas de crédito abiertas por organismos internacionales para favorecer las operaciones internacionales en el país. (Villacres Ruiz, 2010).

En la investigación se observó la problemática del sector de las exportaciones bananeras en el país debido a que las cartas de crédito son poco utilizadas por los pequeños y medianos comerciantes, esto se ha dado por el desconocimiento de los pasos, requisitos y trámites para su obtención por lo que se pretende revisar este instrumento financiero, y analizar su uso por la comunidad bananera para las exportaciones progresen.

El propósito del presente trabajo de investigación es estar al tanto de las posibilidades para financiar operaciones del comercio internacional en el país; con el uso de cartas de crédito. Según (Villacres Ruiz, 2010) en su proyecto de investigación de Mecanismos Internacionales demuestra los resultados la banca ofrece a través de las cartas de crédito.

Para realizar el trabajo de investigación se tomó como referencia las tarifas referentes a las diferentes trámites que ofrecen tres bancos que operan en nuestro país, como lo son: Banco de Pichincha, Banco Internacional y Banco Bolivariano; donde a simple vista nos podremos dar cuenta que este sistema de cartas de crédito es un recurso desperdiciado, ya que en materia de costos es un valor poco significativo lo que se va a necesitar, en comparación al recurso que nos facilita.

A continuación se detalla las causas y efectos del problema de investigación y el árbol de problemas:

Causas

- Desconocimiento del uso de las cartas de crédito otorgadas por bancos nacionales e internacionales.
- Desconocimiento sobre el financiamiento que ofrece la banca.
- Inadecuada gestión de operaciones.

Efectos

- No se permite acceder con agilidad y a un menor costo a las diferentes formas del crédito documentario.
- Incrementos de las transacciones comerciales.
- Baja demanda comerciantes dedicados a actividades de exportación de banano.

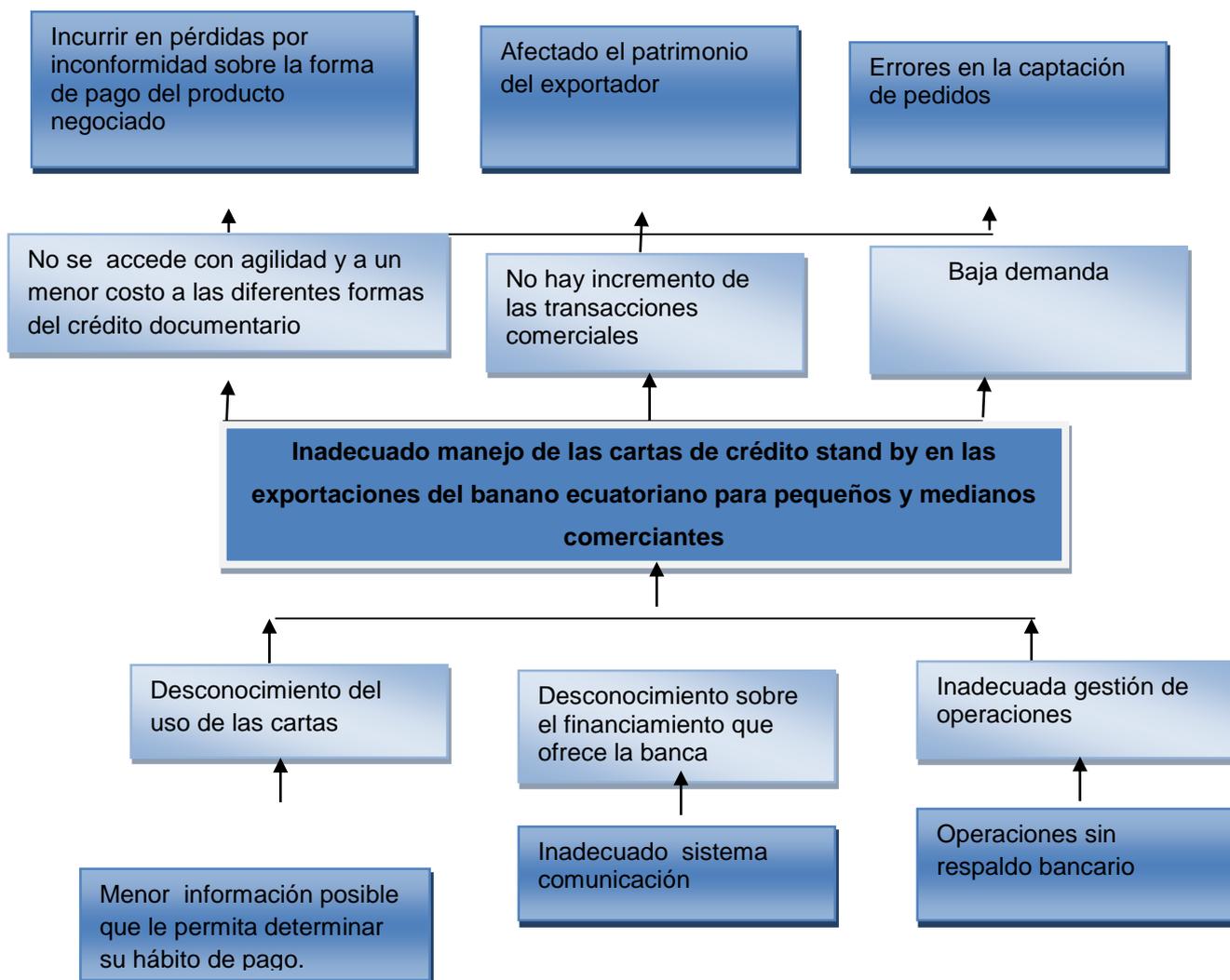


Ilustración 1. Árbol de problemas. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo el uso de las cartas de crédito stand by, permiten reducir los costos financieros, en el proceso de exportaciones de banano?

1.3.1 SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los medios de pagos más utilizados por los exportadores de banano?

¿Cuáles son las ventajas y desventajas de las cartas de crédito stand by?

¿Cuáles son los costos de emisión y apertura de las cartas de crédito stand by?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la frecuencia del uso de las cartas de crédito stand by en el proceso de exportaciones de banano, mediante estudios comparativos de los periodos 2015 – 2016, determinando la aplicación de esta herramienta financiera.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Recopilar información sobre los medios de pagos más utilizados por los pequeños y medianos exportadores de banano, basándonos en datos reales proporcionadas por las entidades financieras.
- Interpretar la información proporcionadas por las entidades financieras sobre el uso de cartas de crédito stand by en las operaciones de comercio exterior, comparando las ventajas y desventajas de su utilización.
- Determinar la aplicación de las cartas de crédito stand by a través de los resultados obtenidos, fomentando el uso de esta herramienta financiera.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene como objetivo, analizar la frecuencia en el uso de las cartas de crédito stand by, aplicadas en el proceso de exportaciones de banano, mediante estudios comparativos de los periodos 2015 – 2016, determinando el uso de esta herramienta financiera.

En el presente proyecto se realiza el diagnóstico de financiamientos internacionales, utilizables a través de cartas de crédito stand by, concedidas al Ecuador, ya que al no contar con capitales propios que permitan a los pequeños comerciantes contar con las herramientas necesarias, tecnológicas y de inversión, para realizar operaciones de negocios internacionales, y contar con instrumentos que les faciliten la presentación y obtención de estos créditos para lograr sus objetivos. El país está en el proceso de cambios acelerados

por las tendencias de globalización tecnológica y económica, y realizan esfuerzos para reactivar el mercado internacional, por lo que necesitan del apoyo crediticio para generar confianza en sus operaciones.

A pesar de que las instituciones financieras tienen la desconfianza, debido a la actual inestabilidad económica, otorgan este tipo de crédito con cierta frecuencia, lo cual incide en las negociaciones comerciales con el exterior. Permitiendo que este no se vea afectado dentro de su flujo operacional.

1.6 DELIMITACIÓN O ALCANCE DEL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

En el actual contexto económico-social del Ecuador en general y en el proceso de exportación de banano en particular, se ha observado que en el país no son suficientemente utilizadas las cartas de crédito por pequeños y medianos exportadores debido al desconocimiento de los requisitos y trámites para su obtención. A continuación se presenta una tabla con la delimitación de la problemática a estudiar:

Tabla 1.

Delimitación del Problema

Sector	Público – Privado
Área	Comercio exterior
Tema	Cartas de crédito stand by en las operaciones de comercio exterior.
Problema	En Ecuador las cartas de crédito son poco utilizadas por comerciantes exportadores de banano, por el desconocimiento sobre los requisitos y trámites para su uso.
Aspecto	Exportación, cartas de crédito, entidades financieras.
Temporal	Periodo 2015 - 2016
Lugar	Guayaquil.

Nota: Datos expresados de la delimitación del problema del proyecto.

1.6.2 ALCANCE:

Esta investigación está dirigida al comerciante exportador de banano ecuatoriano, que se encuentra en capacidad de presentar una solicitud de apertura de Carta de Crédito stand by ante cualquier institución financiera; así como también permitirá que los mismos tengan conocimiento y puedan aplicar a estas líneas de financiamiento sea personal u comercial.

1.7 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1 HIPÓTESIS GENERAL

En Ecuador la carta de crédito como método de pago en el comercio internacional, no se utiliza adecuadamente debido a la deficiencia de fuentes de información y escaso conocimiento por parte de los usuarios.

1.7.2 IDENTIFICACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 2.

Variables de la investigación

VARIABLE INDEPENDIENTE		VARIABLE DEPENDIENTE	
Líneas de financiamiento	<ul style="list-style-type: none">- Influencias y tasas de interés- Comisión operativa,- Comisión financiera ventas- Régimen financiero	Pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano	<ul style="list-style-type: none">- Ley del banano y sus regulaciones- Producción y rendimientos- Servicios de destino- Patrón económico

Nota: Se detallan las líneas de financiamiento de la variable independiente junto con el ofrecimiento de los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano.

Categorías Fundamentales

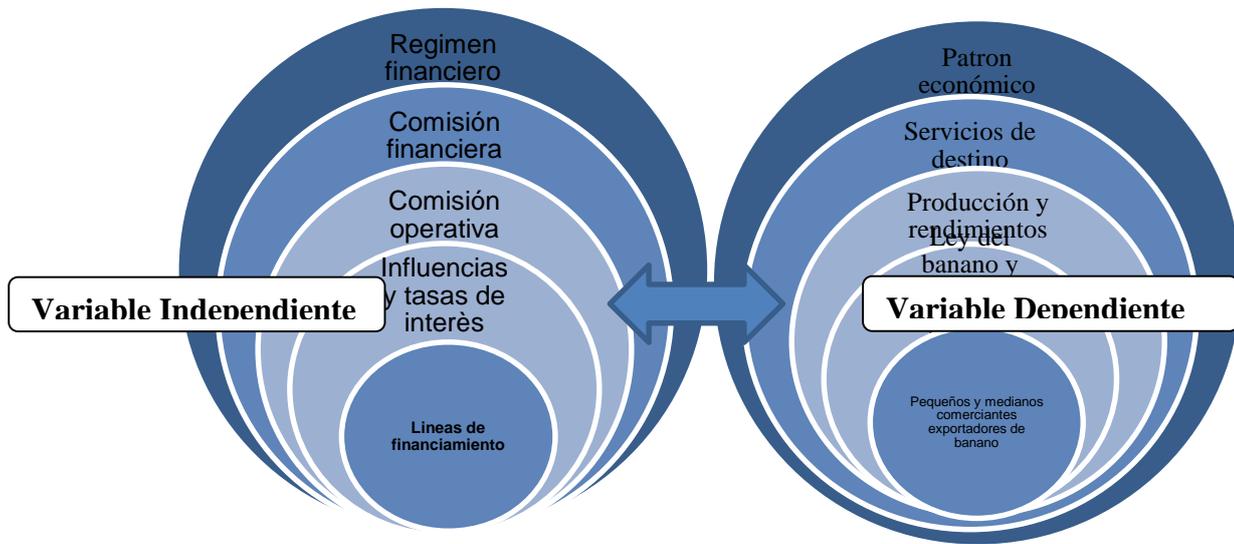


Ilustración 2. Red de Inclusiones conceptuales. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

Constelación de ideas

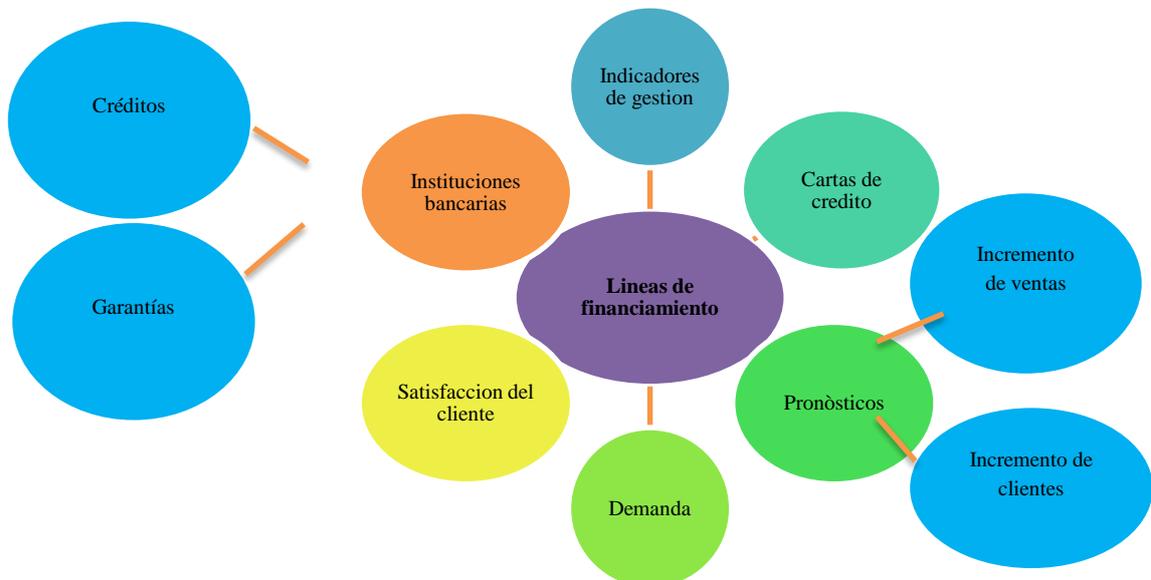


Ilustración 3. Constelación de ideas de variable independiente. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

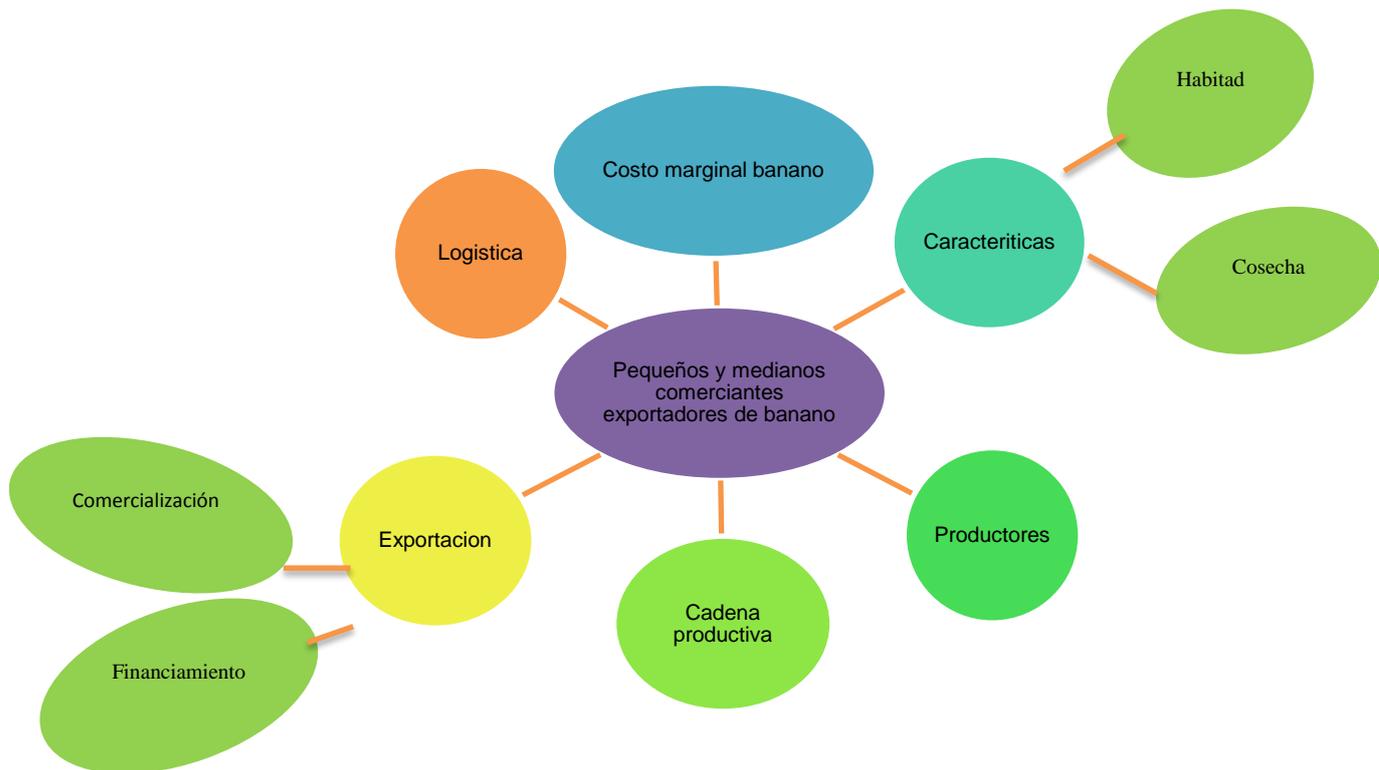


Ilustración 4. Constelación de ideas de la variable independiente. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

1.7.3 DESCRIPCIÓN DE RELACIONES ENTRE LAS VARIABLES

Tabla 3.

Variables Dependiente e Independiente

	VARIABLE	INSTRUMENTO	INDICADOR
INDEPENDIENTE Líneas de financiamiento	Influencias y tasas de interés	Crédito bancario	Aplicaciones políticas.
	Comisión operativa,	Estados financieros Balances	Rentabilidad
	Comisión financiera	Estados financieros Balances	Liquidez
	Régimen financiero	Bancos	Operaciones financieras y comerciales
DEPENDIENTE Pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano	Ley del banano y sus regulaciones	R.O. # 124. Acuerdo Ministerial #306	Productividad
	Productividad y rendimientos	Mercado competitivo con muchos ofertantes	Verificación del producto.
	Mercados de destino	Restricciones arancelarias	Verificación de las proformas, notas de pedidos y órdenes de compra.
	Modelo económico	Variables	Gestión de venta.

Nota: Se muestran los indicadores e instrumentos de las variables dependiente e independiente.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

Los créditos de la Corporación Financiera Nacional (CFN) están dirigidos a sectores productivos específicos y están dirigidos al sector productivo en general, sobre todo para la creación de empresas o ampliación de capital. (Docplayer.es, 2014)

2.1.1 PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y EXPORTACIÓN DEL BANANO

El banano es una fruta conocida por su calidad y su exquisito sabor, su producción se ha ido desarrollando en lo que respecta a la realización y exportación cristianizándose en un aporte primordial para la economía del país, a pesar de la variación en los procesos de exportación que ha tenido en toda su trayectoria ha sobrellevado poco a poco la progresión bananera.

Se conoce que se inició la Exportación de banano en el año de 1910, en el cual informa que exporto 71.617 racimos de más de 100 libras. El Estado ecuatoriano ha intervenido en la actividad bananero desde que inicia el cultivo en gran escala. La evolución que ha tenido la producción bananera ecuatoriana influye en diferentes factores entre unos de ellos la riqueza de las tierras, los pequeños y medianos productores que hacen un trabajo de esfuerzo y profesionalismo día a día en el sector bananero, logrando ser un mercado más competitivo, considerando que el banano es el principal motor de impulso para el desarrollo económico del país. Según (Docplayer.es, 2014).



Figura 1. Planta de Banano. Fuente de “Revista El Agro.”

Se desarrolla por completo más de 180 días



Figura 2. Fruto de Banano. Fuente de “Revista El Agro”

CLIMA: 18.5°C a 35.5°C.

SUELO: Fértiles y húmedos.

Tabla 4.

Características del suelo para el cultivo de banano.

CARACTERÍSTICAS				
Textura:	Drenaje:	Fertilidad:	Profundidad	PH:
- Franco arenosa	- Interno	- Alta	- Mínimo 1.2	- Mínimo 5.5
- Franco arcillosa			mts	- Máximo 7.5
- Franco arcillo limoso			- Máximo 1.5 mts	
- Franco limoso				

Nota: Para que el suelo este apto al momento de cultivar el banano se necesita tener en cuenta la textura del suelo, el drenaje, y lo más importante la profundidad y fertilidad del mismo.

Para cultivar el banano requiere de un buen clima, suelo, riego, topografía y otros factores que podrían desfavorecer la producción de fruta.

Valor Nutricional: Se consume en estado maduro. En la siguiente tabla describe los nutrientes del banano:

Tabla 5.

Valor Nutricional del Banano.

NUTRIENTES	
Proteinas	3.1 grs.
Grasas	0.4 grs.
Carbohidratos	9.6 grs.
Ceniza	2.5 grs.
Humedad	14.0 grs.
MINERALES	
Calcio	29.0 mg
Fosforo	104.0 mg
Hierro	3.9 mg
VITAMINAS	
Retinol	100.0 mg
Tiamina	0.11 mg
Ribofivina	0.12 mg

Nota: Contenido nutricional del banano en el que se encuentra los nutrientes, minerales y vitaminas del producto.

PROCESO DE PRODUCCIÓN DE BANANO

- **Plantación:** Clima templado
- **Fertilización:** Los hoyos de 30 a 45 cm.
- **Irrigación:** 105 – 110 mm. mensuales de agua
- **Desmalezado:** La maleza que afecta a las plantaciones
- **Rendimiento:** Suelo fértil
- **Proceso de cosecha:** Amarillo plateado.
- **Almacenamiento:** En bodegas
- **Manejo del cultivo:** Organizado
- **Cosecha:** Racimos - gajos
- **Procesamiento:** Cajas de cartón -embalaje
- **Transporte:** Lugar de destino.

A NIVEL NACIONAL

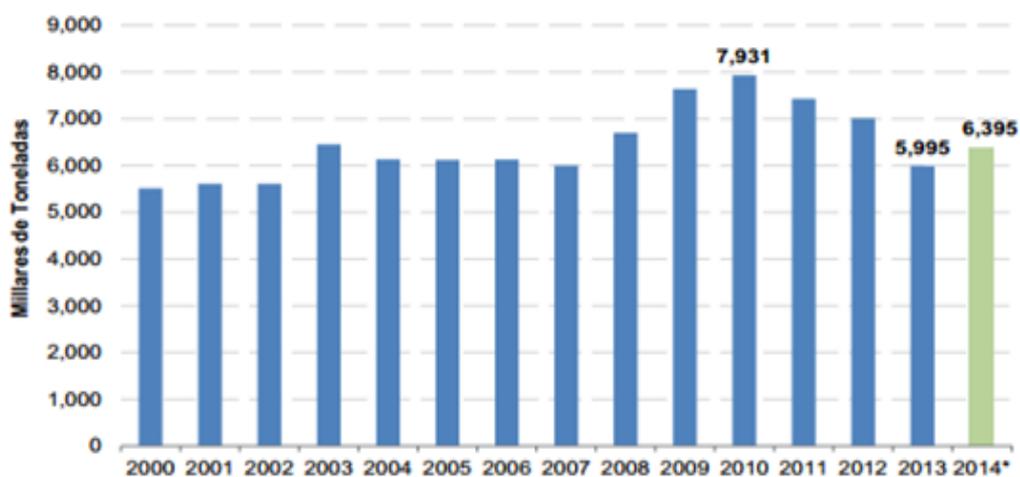


Gráfico 1. Producción nacional de banano 2000 al 2014. Elaborado por *Banco Central del Ecuador*.

A NIVEL MUNDIAL

Los productores de banano destacados en el año 2014 fue: India con el 25.84% de la producción mundial, seguido por China con el 11.59%, Filipinas con el 8.10%, Brasil con el 6.46%, Ecuador con el 5.62% e Indonesia con el 5.02%. El 37.37% restante de la producción corresponde a 124 países.

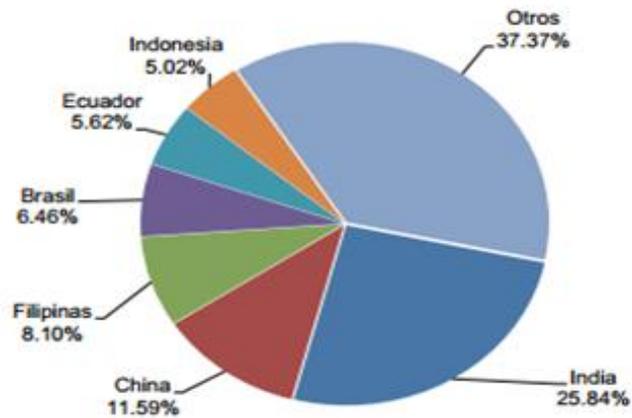


Gráfico 2. Producción mundial de banano 2000 al 2014. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “TradeMap”

EXPORTACIONES A NIVEL INTERNACIONAL

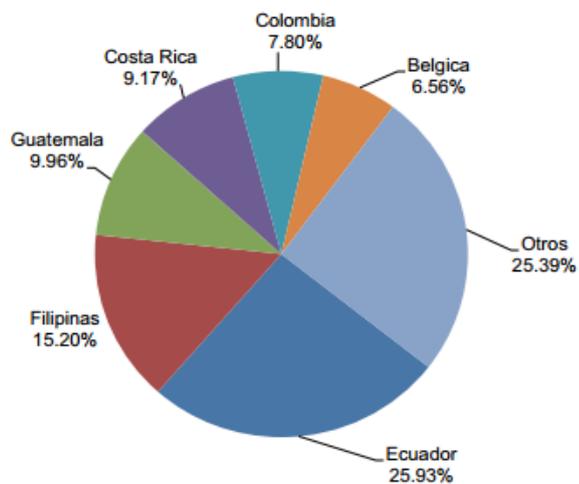


Gráfico 3. Importadores mundiales de banano. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “TradeMap”

PROCESO DE EXPORTACIÓN

Es necesario conocer el proceso de exportación de la fruta, sabiendo que en el existen algunos involucrados:

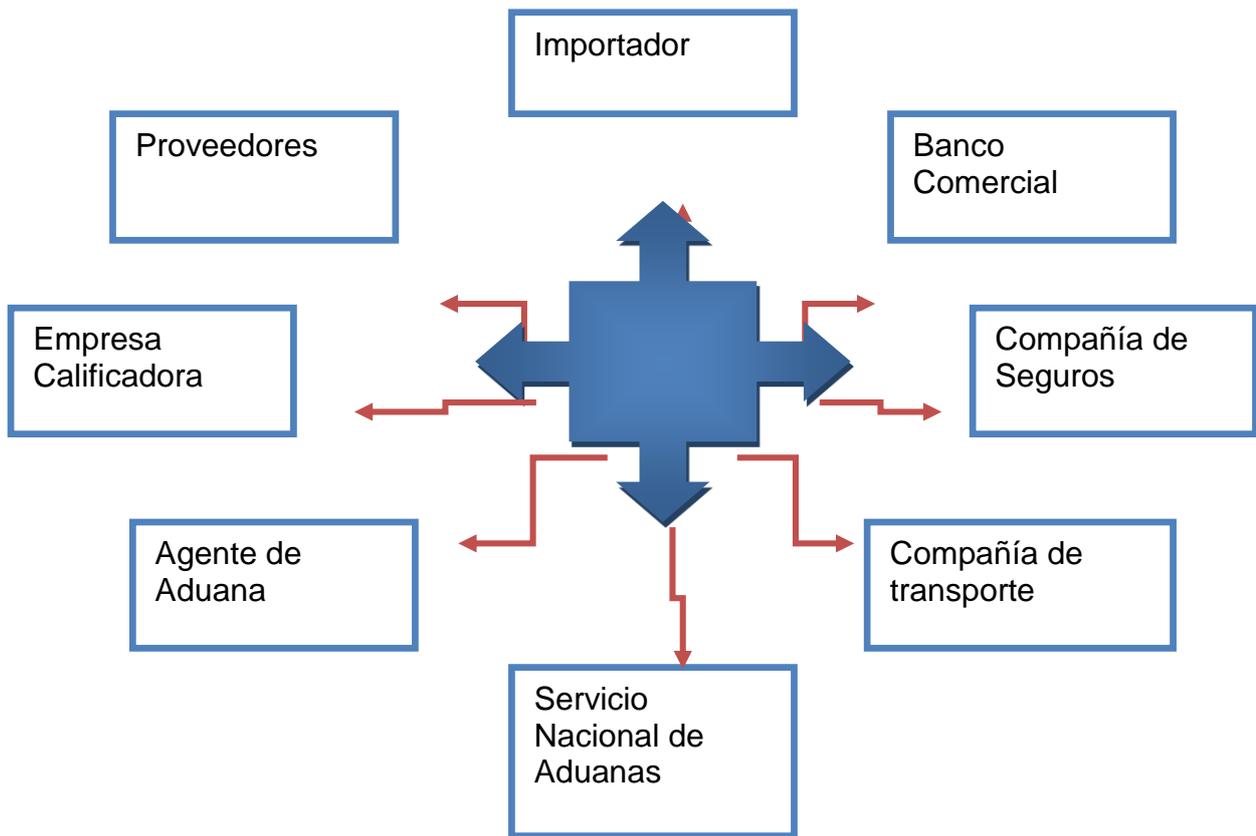


Ilustración 5. Unidades y Entidades que intervienen en una operación de Exportación. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “OPEAL”

El Procedimiento de exportación a seguir dentro de la aduana es el siguiente:

- 1) Se realiza electrónicamente a través de un agente de aduana, la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), la declaración de las mercancías destinadas al extranjero, en la que se establecerá el régimen aduanero al que estarán sometidas las mismas. En las exportaciones, se ingresara las mercancías a la zona primaria aduanera, con los documentos DAE, Factura Comercial y el AISV.
- 2) Es obligatorio la intervención del agente afianzado de aduanas en los siguientes casos:
En los despachos
 - Con toda la documentación aprobada se realizan las exportaciones de mercancías cuyo valor sea igual o mayor de US \$2.000.

- La DAE se podrá regularizar hasta un periodo no mayor a 30 días y quienes los realizan son las empresas navieras, ya que son las que entrelazan los datos del buque en el cual será transportada la carga y declarará el valor del flete que se certificará a través del sistema informático ECUAPASS con Aduana.

PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Embarque.- El embarque se lo realizará en el puerto de Guayaquil en Ecuador y será enviado hasta Japón por medio de la compañía Maersk que será la encargada del transporte internacional.

Incoterms.- Los Incoterms son términos utilizados en el Comercio Exterior para definir el tipo de negociación que se va a realizar y hasta dónde va la responsabilidad del exportador y desde donde empieza la responsabilidad del importador.

Forma de pago: Por medio de una carta de crédito confirmada e irrevocable.

Canales De Comercialización Y Distribución.- La cadena de comercialización de banano es extensa conlleva el canal de comercialización, la producción el empaque de la fruta y finalmente el sector exportador.

CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DEL BANANO



Ilustración 6. Cadena de Comercialización de banano. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “AEBE”

2.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR BANANERO EN ECUADOR

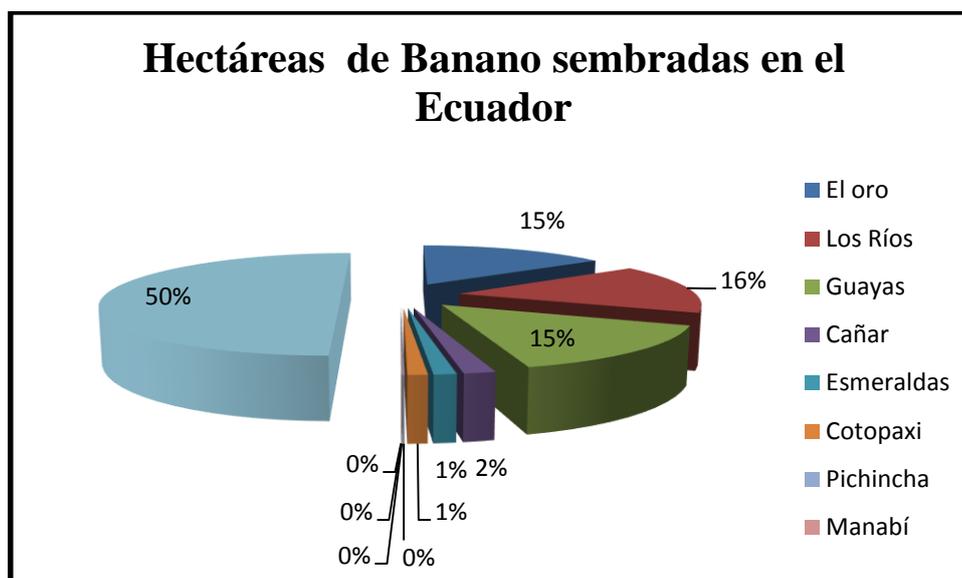


Gráfico 4. Hectáreas sembradas en el Ecuador. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “Ministerio de Agricultura y Ganadería del Ecuador”

El banano se puede conseguir los 365 días del año, gracias a la tierra ecuatoriana y a su clima, alcanzando la demanda de los mercados nacionales e internacionales.

2.1.3 AUGE PRODUCTIVO DEL BANANO

A pesar de que este período corto del auge bananero, tuvo un impacto modernizador en la sociedad ecuatoriana debido a que el Estado intervino directamente dando créditos para la producción a los pequeños, medianos y grandes productores a través del Banco Nacional de Fomento; lo cual contribuyó al crecimiento de las exportaciones, se profundizó el modelo de desarrollo capitalista en relación al mercado mundial, aumentó la producción nacional, hubo crecimiento del mercado interno, se diversificó la economía; el banano pasó a ser el elemento que unía los diferentes aspectos de la economía y lo sigue siendo en la actualidad. (De La Torre Espinosa, 2013)



Ilustración 7. Beneficios del Auge Bananero. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “Noticias del Ecuador “Populismo y Auge Bananero en Ecuador 1934 -1963”

2.1.4 VARIEDAD DEL BANANO DE EXPORTACIÓN EN EL MERCADO MUNDIAL

Las variedades que el Ecuador oferta incluyen:

- Cavendish,
- Orito O Baby Banana,
- Banano rojo.

En los últimos años se ha desarrollado la agricultura orgánica, dando como resultado el banano con certificación orgánica y también otras con certificaciones amigables con el medio ambiente, lo laboral y lo social. (DISSUPP, 2016)

2.1.5 VENTAJAS COMPARATIVAS

Las ventajas comparativas para la producción del banano son:

- Factores climatológicos.
- Los ecuatorianos son los dueños absolutos de la producción.
- Prestigio que posee el banano ecuatoriano.

2.1.6 LAS POLÍTICAS Y ACUERDOS COMERCIALES

Tabla 6.

Política Exterior

Política	Descripción	Característica
Política Exterior Independiente	Mayor participación en La Asociación Latinoamericana De Libre Comercio (ALALC) Conferencia de Las Naciones Unidas para El Comercio Y Desarrollo (UNCTAD).	Orientar el interés nacional al exterior, identificado como un país emprendedor y proactivo en el sistema internacional

Nota: Características y descripciones de la política exterior.

La Constitución vigente, establece que el presidente debe definir la política exterior, establecer y dirigir las relaciones internacionales, celebrar, fortalecer los tratados y convenios internacionales, así como velar por el mantenimiento de la soberanía nacional y por la defensa de la integridad e independencia del Estado, con este giro se reactivó la voluntad de la integración regional, siendo el presidente ecuatoriano la persona que impulse la creación del Banco del Sur, proyecto que fue apoyado por Venezuela pero ha sido bloqueado por el Brasil. Es por esto que el Ecuador ha tenido acercamientos con Rusia e Irán, con la creencia de que podrían convertirse en fuentes de financiamiento para los programas de desarrollo. (De La Torre Espinosa, 2013)

2.1.7 PRINCIPALES DESTINOS DE EXPORTACIÓN DEL BANANO

(BCE, 2015) Las Exportaciones De Banano A Otros Mercados Mundiales en el período 2008-2012 presentan una Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA) de 4.11% en USD y un ligero crecimiento de 0.87% en toneladas. Cabe destacar que el 2011 fue el año más productivo y rentable a nivel global para el banano. Adicional, sólo las exportaciones del 2013 incluyen plátanos frescos o secos.

Tabla 7.

Destino de las Exportaciones Ecuatorianas.

PRINCIPALES SOCIOS ECUATORIANOS COMPRADORES DE BANANAS O PLÁTANOS, FRESCOS (PARTIDA 0803) Valor FOB / Miles USD							
PAIS	2008	2009	2010	2011	2012	TCPA 2008-2012	Part. 2012
Rusia	454,454	472,440	430,584	493,515	458,571	0.23%	22.07%
Estados Unidos	319,114	464,848	460,961	446,050	373,091	3.98%	17.95%
Italia	298,697	358,781	358,670	303,372	208,619	-8.58%	10.04%
Alemania	158,429	195,756	175,320	224,607	167,309	1.37%	8.05%
Bélgica	126,859	118,106	149,046	147,245	132,390	1.07%	6.37%
Chile	38,698	48,948	52,246	113,173	112,919	30.70%	5.43%
Turquía	25,871	9,555	17,823	74,388	97,023	39.16%	4.67%
Holanda	18,766	40,507	39,662	48,798	60,425	33.96%	2.91%
Serbia y Montenegro	22,178	47,241	00	87,361	48,324	21.49%	2.33%
Demás países	177,799	239,767	349,482	308,999	419,569	23.94%	20.19%
Total general	1,640,865	1,995,950	2,033,794	2,247,508	2,078,239	6.09%	100.00 %

Nota: Destino de exportación del banano ecuatoriano, datos seleccionados del Banco Central del Ecuador.

(LAZCANO, 2014) “La apertura de nuevos mercados fue un factor importante para el sector bananero ecuatoriano en el año de 2014, se rompió el récord de exportaciones del 2011. Sin ser Ecuador el principal país productor, se ubica como el primer exportador de la fruta con una participación del 28% del mercado internacional. A nivel interno, la fruta representa la cuarta parte del PIB agrícola y es el segundo producto exportable después del petróleo.

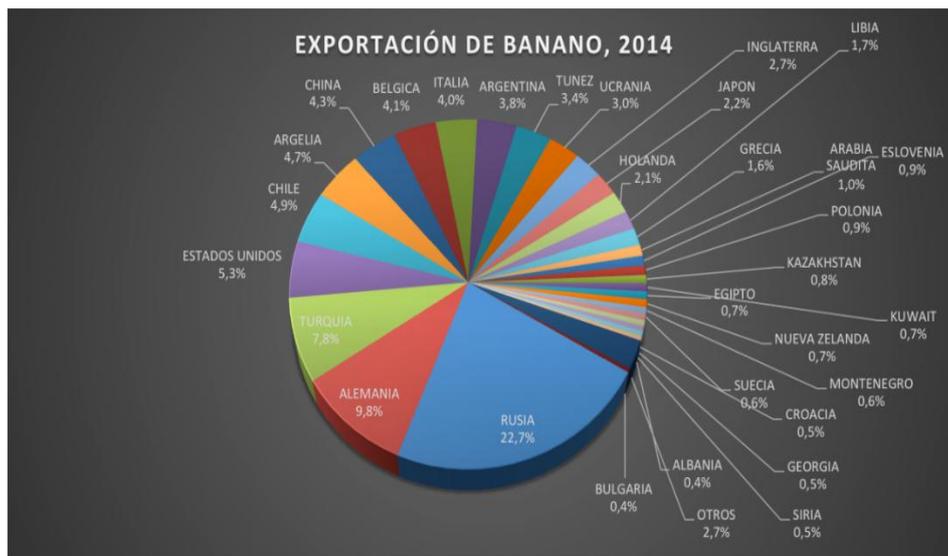


Gráfico 5. Exportaciones de Banano, Año 2014. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio E Integración”

LA OFERTA Y DEMANDA DE OTROS MERCADOS

Demanda



Gráfico 6. Comportamiento histórico de los precios internacionales de banano. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “USDA”

El precio máximo que obtuvo el banano en el mes de marzo del 2014 fue de USD 18.47; mientras que, el precio mínimo se reportó en el mes de enero, en USD 15.49.

Importaciones a nivel internacional

A nivel mundial se incrementaron las exportaciones de banano en un 10.91% respecto al año 2012. Esta tasa de crecimiento es superior a la tasa registrada en el periodo 2001- 2012 (3.04%), pero en los años 2013 y 2014 se alcanzó el mayor volumen de importaciones de todo el periodo analizado (21, 708,021 t).

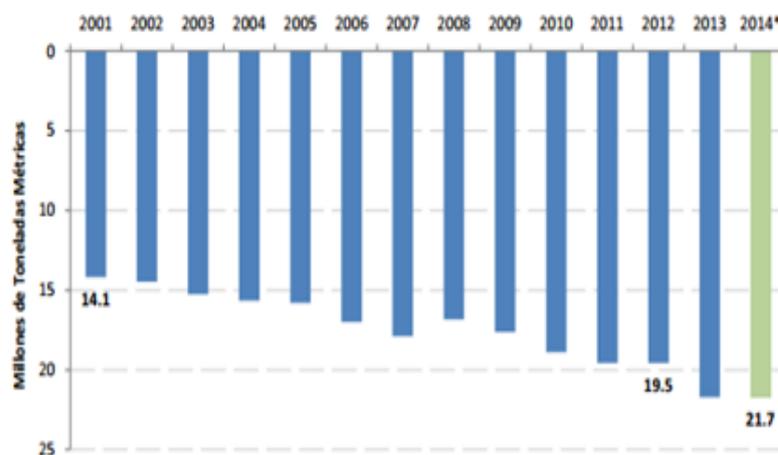


Gráfico 7. Importaciones mundiales de banano 2001 al 2014. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “TRADEMAP”

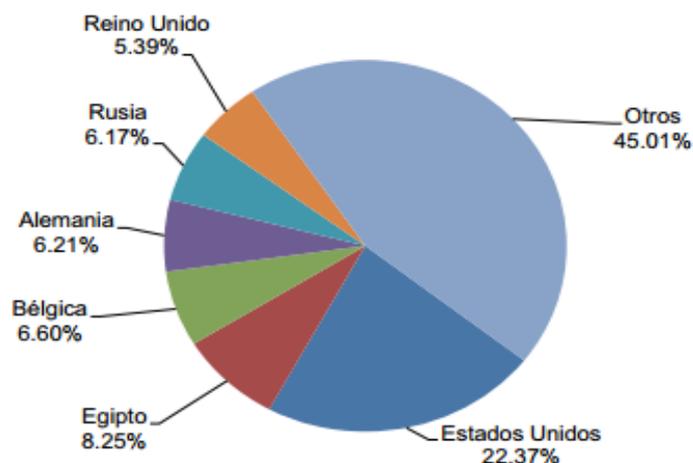


Gráfico 8. Importadores mundiales de banano. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “TRADEMAP”

OFERTA

La producción de banano en el mundo incrementó a 4.63% en los años 2013 y 2014, obteniendo los niveles de mayor producción (106, 714,205 t) con relación al año 2012.

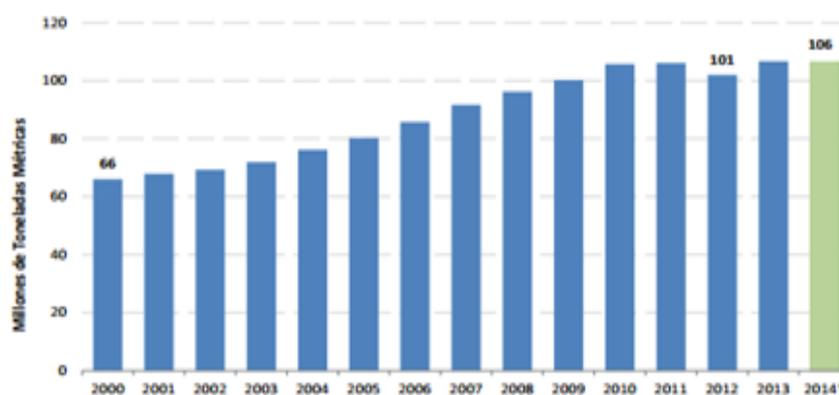


Gráfico 9. Producción mundial de banano 2000 al 2014. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “TRADEMAP”

2.1.8 LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO CARTAS DE CRÉDITO

- “Bid Bond”: Respalda al proveedor/contratista.
- “Performance: garantizarle al comprador o empleador el cumplimiento del contrato.
- “Advance Payment”: pagos parciales por adelantado.
- Financiera: Respalda la obligación del solicitante.
- Contra-crédito Stand by: respaldar la emisión de una Carta de Crédito.
- Comercial: operación comercial completa y garantizar los pagos pertinentes.

Los bancos nacionales revisan la siguiente documentación:

- El tipo de crédito
 - * Los derechos y obligaciones como Incoterms, C.I.F. (costo, seguro y flete, C&F (costo y flete) y F.O.B. (libre a bordo).
- El precio establecido.
- La descripción de la mercancía.

- Fechas previstas.
- Condiciones de embarque.

Función de la carta de crédito.

- Certificar los deberes de los mercados.

Partes que intervienen en la carta de crédito.

- Banco Emisor.
- Los importadores – vendedor.

1- Ordenante (Comprador-Importador):

Apertura de la Carta de Crédito - acude al banco para ordenar que se abra por su cuenta y a favor de un beneficiario.

2- Beneficiario (Vendedor):

A favor de quien se emite la Carta de Crédito - exige el pago una vez cumplido los términos y/o condiciones establecidas.

3- Los Bancos en relación: Cliente abre crédito documental

Banco Emisor: Entidad que emite la Carta de Crédito

Banco Confirmador: Cancela los montos de la Carta de Crédito.

Banco Corresponsal Notificador: No tiene sucursal, ni obligación ante el beneficiario es el que paga al beneficiario.

Banco Pagador o Reembolsador: Entidad encargada de efectuar los pagos al beneficiario,

Banco Negociador y Banco Aceptante: Adelanta el pago al beneficiario.

Forma de apertura.

El vendedor y el comprador acuerdan las condiciones de la transacción en cuanto al valor, forma de envío, forma de pago, Calidad y cantidad del producto.

Los pasos para la apertura de la carta de crédito:

- 1) Pedir al banco que sea emitida a su favor la carta de crédito.
- 2) Se emite la Carta de Crédito, el banco está asumiendo la responsabilidad de pagarle al vendedor, en el momento en que se cumplan las condiciones de la transacción, el valor acordado entre el comprador y el vendedor.
- 3) El banco le avisa al banco del vendedor.

- 4) Envío de la mercancía a su destinatario.
- 5) Envío a satisfacción, documentos completos.
- 6) Revisión y verificación de los documentos

Requisitos necesarios para girar una carta de crédito.

- Nombre y dirección.
- Monto.
- Fecha de vencimiento.
- Descripción de la mercancía.
- Tipo de Carta de Crédito (Irrevocable, Confirmada, etc.).
- Tipos de embarques parciales (permitidos o no permitidos).
- Cobertura de Seguros.
- Formas de pago.
- Instrucciones especiales.

Documentos necesarios para girar una carta de crédito.

- 1) Conocimiento de embarque marítimo:
- 2) Guía aérea.
- 3) Factura Comercial.
- 4) Lista de empaque.
- 5) Certificado de origen.
- 6) Lista de precios.
- 7) Certificado de análisis.
- 8) Certificado de Seguro.

Plazos de financiamiento que ofrecen las líneas de crédito comprador

Tabla 8.

Financiamiento que ofrecen las líneas de crédito.

PRODUCTOS	PLAZO
Bienes de consumo inmediato	Hasta 360 días
Bienes de consumo duradero	Hasta 2 años
Bienes de capital y servicios	Hasta 5 años

Nota: En la siguiente tabla se expresa el plazo de los financiamientos de las líneas de crédito expresadas en la página web del Banco Central del Ecuador.

De acuerdo a datos del Banco Central del Ecuador, bajo las líneas de crédito comprador, existe la posibilidad de financiar hasta el 100% de la factura según el plazo solicitado y el contenido ecuatoriano de los productos o servicios, de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 9.

Líneas de crédito del comprador.

PLAZO	GIN / IND	MONTO A FINANCIAR
Hasta 360 días	Igual o mayor al 30%	100% del valor factura.
Mayor a 360 días	Igual al 30% y hasta el 70%	100% del contenido ecuatoriano sin exceder el 85% del valor factura.
	Mayor al 70%	Hasta el 85% del valor factura.

Nota: Montos a ser financiados con el plazo indicado para el comprador.

Clasificación de la Carta de Crédito.

De acuerdo a la naturaleza de los documentos requeridos por el crédito:

- a) **Créditos Simples:** convenio Banco - Banco Pagador.
- b) **Créditos Documentarios:** Se dividen en:
 - **Créditos con Cláusula Roja:** Tinta roja - pago anticipado.
 - **Créditos con Cláusula Verde:** Constituir garantía a favor del Banco Confirmador, Pagador o Negociador de la Carta de Crédito.

De acuerdo con la tenencia de los giros:

- a) El beneficiario paga al Banco Emisor al momento de la presentación de los documentos.
- b) Vencimiento: Fecha de embarque, de entrega y de recepción.

Las cartas de crédito pueden ser revocable, irrevocable: transferible confirmada:

Beneficios de la carta de crédito.

- Asesoría técnica.
- Recurso de comprobante.
- Observación de documentos.
- Apresuramiento en el pago.
- Estado de cuenta
- Recibos de todas las operaciones del servicio brindado.

Requisitos para la emisión de la carta de crédito.

- Aprobación del Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP)
- Inscripción.
- Documento de seguro de transporte de la mercadería
- Formulario de “Solicitud Apertura de Carta de Crédito”.
- Oficio de la entidad solicitante.
- Depósito del contra valor de la carta de crédito.

Documentos requeridos para el pago de la carta de crédito.

- Transporte: Embarque Terrestre o de Ferrocarril
- Factura Comercial: Nombre del comprador, y en la moneda acordada.
- Despacho de Origen: Organismo calificado.
- Documento de Seguro de Transporte de la Mercadería.
- Directorio de Empaque: Describe como está embalada la mercadería.
- Anotación detallada de gastos: Costos de la mercadería y gastos incurridos por flete interno y externo.

- Oros documentos exigibles: Título de Calidad, Escritos de Inspección de Embarque, Certificado de Pruebas, Reseña de recepción de la mercadería y Acuerdo de Entrega – Recepción de la Mercadería.

Ventajas de la carta de crédito.

Las ventajas de las cartas de crédito son:

- Convencimiento,
- Soporte monetario
- El desembolso
- Apoyo de los expertos.
- Asesoría técnica
- Recibos de todas las comisiones y gastos
- Reconocimiento de documentos
- Apresura en el pago

Tabla 10.

Términos de la Carta de Crédito.

TÉRMINOS	CONDICIONES
Costos	- Gastos de apertura. forma porcentual a al monto de la carta de crédito y en la moneda indicada
Plazos	- Plazos trimestrales, - Plazos para el reembolso
Garantías	Podrá exigir al cliente la constitución de las garantías
Máximo monto a financiar	-Capacidad de pago de cada cliente

Nota: Términos y condiciones de la carta de crédito, expresando los términos de costos y plazos junto con las garantías.

Tabla 11.

Características de los instrumentos de pago.

MEDIO DE PAGO	SEGURIDAD	CONFIANZA
Transferencia bancaria	Mínima	Máxima
Carta de crédito	Máxima	Mínima

Nota: Características de los medios de pago, seguridad y confianza mediante los términos de negociación.

2.1.9 LÍNEAS DE CRÉDITO PRIVADAS, ESTATALES E INTERNACIONALES

Es un instrumento de pago en virtud del cual los bancos, actuando a solicitud del importador y con el consentimiento de sus instrucciones, formalizan el pago de un exportador, contra la presentación de una serie de documentos requeridos dentro de un tiempo límite detallado, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones conocidos en el crédito. Los principales bancos ecuatorianos que ofrecen Cartas de Crédito son:



- Unifica criterios e interpretaciones al regirse por leyes internacionales.
- El exportador: respaldo y compromiso de pago del banco, en lugar de asumir el riesgo comercial y del país del importador.
- El exportador: recibe el pago en la fecha y según los términos establecidos en la carta de crédito.
- Permite el desarrollo comercial de su negocio a nivel internacional.
- Asesoría permanente.

Banco del Pacífico pone a disposición líneas de financiamiento con recursos propios y del exterior como son:

- Pre-embarques.
- Post-embarques.
- Descuento de aceptaciones bancarias.

Banco del Pacífico cuenta con una amplia gama de bancos corresponsales en el exterior para notificar sus créditos documentarios como son:

- Wachovia Bank N.A.
- Standard Chartered Bank
- Citibank N.A.
- Deutsche Bank AG
- Commerzbank AG
- Intesa San Paolo
- UBS AG
- Banco Santander
- HSBC
- Banco ItaúUnibanco
- Bank of China
- Bradesco
- BCI

Descuentos de un crédito documentario (CC) con Banco del Pacífico

El Banco del Pacífico no descuenta el CC, pero ofrece una facilidad de crédito en base a este CC, hasta por el 80% del monto negociado.

Aceptación de Banco del Pacífico producto de una operación de comercio exterior

Este trámite se realiza a través de la Casa de Valores del Pacífico contactándose con el Ing. Enrique Ramos al 042328333 ext. 2538.



- Obtener pago y/o aceptación.
- Entregar documentos contra pago y/o aceptación.
- Entregar documentos según otros términos y condiciones. se hace referencia a documentos financieros (herramientas para obtener pago, como letras de cambio, pagarés y cheques), y/o instrumentos comerciales (no financieros, como facturas).

Cobranza

Cobranza simple: no van acompañados de documentos comerciales, puede implicar una operación proveniente de la compraventa de mercancías, o una operación de carácter financiero.

Cobranza directa: En este caso el vendedor expide directamente una orden de cobro de su banco

Cobranza documentaria: El servicio de cobro va acompañada de documentos financieros y comerciales, o solo documentos comerciales.

Productos y servicios asociados:

- Financiamiento exportación.
- Servicio de transferencias para giros directos.
- Aavales sobre las letras de cambio en las cartas de crédito diferidas a plazos.

Beneficios:

- Permite controlar la documentación.
- Facilita la financiación.
- La tramitación documentaria y cobranza se delega al Banco.
- Hay mayores posibilidades de protesto o reclamos.
- Aumenta las oportunidades de incrementos en el negocio.

El exportador debe ser cliente del Banco Pichincha o propiciar la misma a través de una cuenta corriente o de ahorros. <https://www.pichincha.com/portal/Inicio>

Elemento que ofrece el banco Internacional que actúa como garantía de pago irrevocable a un tercero si hay violación de las obligaciones contractuales por parte del ordenante.

Transacciones en las que se utilizan las cartas de crédito Stand By.

- Garantizan el pago de la venta de mercancías
- La presentación de un servicio
- Cartas de crédito Stand By financieras

Requisitos:

- Ser cliente del Banco Internacional
- Contar con la aprobación de crédito

Ventajas

- Es un elemento flexible, pueden ser utilizados para cubrir diferentes tipos de transacciones e aceptados en el mercado
- Menos costoso que otros

La carta de crédito **Stand By** se utiliza para garantizar las operaciones de los clientes a un tercero localizado en el extranjero. El beneficiario podrá disponer del crédito en forma inmediata.

A solicitud del cliente, un banco extranjero se compromete a cancelar estos valores, a la vista o plazo, a su empresa un importe determinado, siempre y cuando se cumpla con los términos y/o condiciones señalados y exigidos en la carta de crédito. (BOLIVARIANO, 2016)

Características

- Garantiza el cobro de las exportaciones, siempre que se cumplan los términos y condiciones de la carta de crédito
- Si ésta se encuentra confirmada por un banco calificado en el exterior, la garantía es aún mejor
- Se genera confianza al exportador para incrementar sus ventas
- Agilita el proceso de cobro de sus exportaciones

Beneficios

- Agrupa criterio y comentarios al regirse por leyes internacionales
- Certifica el pago de la venta de mercaderías
- Congruencia en el cobro de acuerdo a las condiciones estipuladas en la carta de crédito
- Accede el desarrollo comercial de su negocio a nivel internacional
- Es un mecanismo seguro y confiable para garantizar las operaciones con proveedores o acreedores del exterior.
- Contribuye en la gestión de sus operaciones internacionales.

Requisitos

- Enviar el mensaje Swiftal Departamento de Operaciones a la dirección Swiftal de Banco Bolivariano BOLECEG100.

- Conservar una cuenta en Banco Bolivariano.
- El negociante debe tener relación con el Banco Bolivariano o propiciar la misma a través de una cuenta corriente o de ahorros.

Cobranzas

Al exportar, entrega los documentos representativos de mercaderías o servicios al Banco, para que sean enviados y entregados a través de una amplia red de corresponsales al comprador/o banco del exterior, contra el pago, la aceptación de una letra o la presentación de un pagaré. (BOLIVARIANO, 2016).

Beneficios:

- Seguridad y garantía en el manejo de los documentos.
- Menor costo.
- El importe de la cobranza es realizado por el banco del exportador.
- Permite realizar la gestión de cobro.

Tabla 12.

Operaciones Internacionales.

Tipo	%	USD
Comisión de apertura por cada 90 días o fracción		
Mínimo	0,50%	\$. 75
Comisión utilización s/monto negociado		
Mínimo	0,50%	\$. 75
Comisión aceptación anual		
Mínimo	2%	\$. 75
Gastos de Swift o Telex C/U		
	0%	\$. 25
Anulaciones		
	0%	\$ 35

Nota: Carta de crédito (apertura) de importación en moneda extranjera

Tabla 13.*Operaciones Internacionales (recepción)*

Tipo	%	USD
Comisión por notificación		\$. 35
Comisión por confirmación por cada 90 días o fracción	0,20%	
Mínimo		\$. 35
Comisión por pago s/monto negociado	0,20%	
Mínimo		\$. 35
Comisión aceptación anual	2%	
Mínimo		\$.. 35
Cancelaciones		\$. 35
Discrepancias		\$. 40
Transferencias		\$.. 35
Swift o Telex al exterior C/U		\$. 25
Comunicaciones locales		\$.. 2
Gastos de Courier		\$.. .45
Portes		\$.. 5.50
Cesiones		\$. 100

Nota: Cartas de crédito (Recepción) de Exportación en moneda extranjera

En el caso de financiamientos tramitados ante la banca nacional, las garantías del crédito serán las exigidas por el banco tramitador.

Tabla 14.*Garantías del Crédito.*

Aviso	\$20.00
Modificación	\$20.00
Aceptación (1% anual)	0.25% Min \$50.00
Utilización	0.25% Min \$25.00
Confirmación (90 días o fracción)	0.15% Min \$25.00
Telex	\$10.00
Swift	\$25.00
Servicio Courier	\$25.00

Nota: Tarifas específicas al momento de realizar un crédito.

Entidades de Financiamiento Estatales



- Personas naturales.
- Personas jurídica.
- Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica

MONTO

- 70%; para proyectos nuevos.
- 100% para proyectos de ampliación.
- 60% para proyectos de construcción para la venta.
- US\$ 100,000*
- Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):
- *El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.

PLAZO

- Activo Fijo: hasta 10 años.
- Capital de Trabajo: hasta; 3 años.
- Asistencia Técnica: hasta; 3 años.

PERÍODO DE GRACIA

Se establecerá de acuerdo a las características del plan y su flujo de caja proyectado.

Financiamiento de exportación.- Crédito para financiar la venta de productos o servicios al exterior, antes o después que abandone puerto ecuatoriano. El interés se maneja en un rango del 7,5 al 8,75% anual. El plazo de desembolsos es de hasta 180 días desde la fecha de aprobación de la misma. (TONYBRYAN96, 2013)

Corporación privada sin fines de lucro encargada, por mandato de la Ley de Comercio Exterior e Inversiones (LEXI).

Propósito:

- Originar las exportaciones ecuatorianas
- Asumir la inversión directa al país.
- Colocar y elaborar la promoción no financiera de las exportaciones en el país y en el exterior,
- Desarrollo externo que tengan como objetivo la diversificación e incremento de la oferta exportable y su promoción en el exterior.
- Encargado de la promoción privada de las Exportaciones del país por medio de los promotores de negocios, inversionistas de Capital, asegura esfuerzos de las personas naturales o jurídicas exportadoras en el desarrollo de procesos, tales como:
 - Transformación de mercados, productos y exportadores
 - Acrecentamiento del valor agregado en los productos y volúmenes exportados
 - Caracterización de nuevos productos y servicios con potencial exportador
 - Desarrollo de la introducción de las empresas y productos ecuatorianos en los sistemas de mercantilización internacional
 - Favorecer la alineación de corporaciones de exportadores.



Según lo establecido en la Ley LEXI, la CORPEI posee las siguientes fuentes de recursos:

- Las contribuciones del sector negociante y comprador que de acuerdo con la Constitución Política de la República y la Ley deben ser entregados el Estado.
- Los capitales no reembolsables que se destinen, proveniente de corporaciones internacionales o de países amigos.
- Los patrimonios derivados de contratos celebrados para la ejecución de bosquejos sectoriales de promoción.
- Los emisarios o donativos legítimamente aceptados.

Líneas de crédito de la Banca Internacional



Inicio de asistencia financiera y técnica para países en desarrollo.

Su propósito declarado es:

- Comprimir la pobreza mediante prestaciones de bajo interés,
- Créditos sin intereses a nivel bancario y apoyos económicos a las naciones en desarrollo, a través de sus organismos especializados, tales como:
 - * El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, (BIRF).
 - * La Asociación Internacional de Fomento (AIF).
 - * La Corporación Financiera Internacional (CFI).
 - * El Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI).
 - * El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas e Inversiones (CIADI).

Opera Prestaciones sectoriales, vía BIRF y AIF: estos gobiernan todo un sector de la economía de un país, es decir, energía, agricultura, etcétera, determinan las políticas y preferencias nacionales para dicho sector.



Banco Interamericano de Desarrollo

Es la primordial fuente de financiamiento y destreza multilateral para el progreso económico, social e institucional razonable de América Latina y el Caribe, es decir, de sus países miembros.

En las presentaciones de financiamiento puede participar los comerciantes de los países miembros de BID con apoyo de los organismos nacionales que brinden la cobertura necesaria en cada uno de los países que hagan uso del financiamiento. Estas presentaciones

se financian con recursos propios del Banco o conseguidos por el mismo y se pueden otorgar:

- a. Prestaciones completas, líneas de crédito y,
- b. Verificar cualquier tipo de ejercicio de acuerdo con la naturaleza del evento y las normas del esquema que el Banco determine.

El Banco invierte el 85% del crédito y en algunos casos originales hasta el 100%, la tasa de interés del mercado en donde se otorga el préstamo.



La Corporación Andina de Fomento (CAF) es un organismo económico multilateral que apoya el progreso sostenible y la combinación regional entre los países de la Comunidad Andina que son sus asociados.

Provee servicios monetarios múltiples a una amplia cartera de clientes, constituida por los gobiernos de los Estados accionistas, instituciones financieras, empresas públicas y privadas. Los Productos y Servicios brindados por CAF son:

- Prestaciones a corto, mediano y largo plazo.
- Financiamiento constituido sin recurso o con precauciones limitadas. Adelantos modalidad A/B con instituciones multilaterales y la banca internacional, incluyendo préstamos A/B, donde A es el BID prestamista contractual y B son los préstamos sindicados de bancos internacionales e inversionistas institucionales.
- Asesoría bancaria.
- Saneamientos Parciales.
- Intervenciones accionarias.
- Bienes de tesorería.
- Contribución técnica.
- Líneas de crédito.

La principal arma de financiamiento que utiliza la CAF son las prestaciones, acuerdos entre esta entidad y su cliente, en virtud del cual el mismo se liga a devolver a la

Corporación Andina de Fomento en un plazo expreso la suma de dinero entregada para un plan definido junto con los intereses, comisiones y demás gastos convenidos entre las partes 100%. (TONYBRYAN96, 2013)

Esta maniobra financiera es la principal característica ejecutiva de esta institución y pueden ser a un año, mediano de uno a cinco años y largo plazo más de seis, internamente puede haber diferentes tipos:

- Prestaciones para comercio (Reembarque y Post embarque); y,
- Prestaciones para capital de trabajo, (planes de saneamiento limitada).

2.1.10 RIESGOS NO CUBIERTOS POR EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Riesgo político: Gobierno implanta restricciones.

Riesgo comercial: Informalidad de pagos de un comprador de otro país.

Riesgo negligencia del banco: Se da cuando el organismo bancario realiza una transacción errónea.

Riesgos para el ordenante: Inadecuada calidad de existencias.

Riesgos para el beneficiario: Inadecuado comportamiento del ordenante

Riesgos para los bancos que intervienen: problemas legales

2.1.11 RELACIÓN DE LA BANCA CON EL SECTOR DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

De acuerdo a datos de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, el crecimiento económico durante el 2012 resultó menor al previsto y solo gracias a que el primer trimestre de ese año sobrepasó las proyecciones de crecimiento, las estadísticas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) determinan que el año 2009 registró una importante caída (aproximadamente 12%) en el total de las exportaciones mundiales, convirtiéndose así en el año más crítico desde el inicio de la crisis y reflejándose en la balanza comercial de muchos países, incluido el Ecuador. (Villacres Ruiz, 2010)

Según la OMC, el sistema multilateral de comercio ha sido decisivo para mantener la apertura del comercio durante la crisis, evitando que el resultado fuera aún peor. Sin

embargo, a pesar de las recomendaciones, varios gobiernos se han visto nuevamente tentados a aplicar medidas proteccionistas, aumentando aranceles, aplicando salvaguardias, licencias a las importaciones, para proteger sus economías.

El resultado de depósitos en bancos privados inscrito en junio de 2012 ascendió a 20.621 millones de dólares mientras que el valor de las exportaciones en ese mismo mes fue de 1.779 millones de dólares; se observa que a lo largo del tiempo la tendencia es, en ambos casos, positiva; sin embargo de ello, si se relaciona los dos datos iniciales y los dos finales, se puede concluir que en diciembre de 2002 los depósitos equivalían a 9,7 veces las exportaciones y a junio de 2012, 11,6 veces.

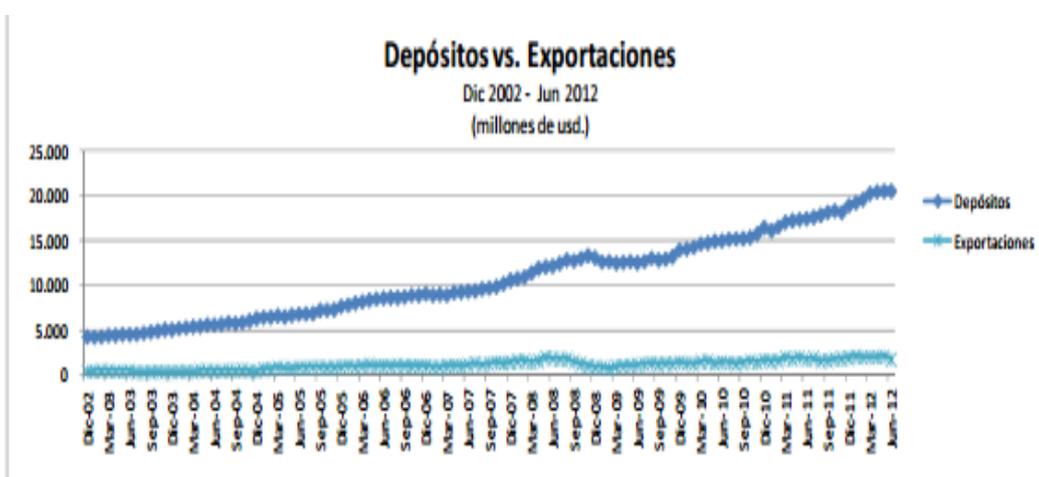


Gráfico 10. Depósitos vs. Exportaciones realizadas en el periodo de 2002 – 2012. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “BANCO CENTRAL DEL ECUADOR”

El grado de correlación existente entre los depósitos del público en los bancos privados y las exportaciones se ubica en 0,9033, situación que confirma la existencia de asociación entre las variables. El gráfico muestra que los datos se ajustan a una función de tendencia potencial cuyo coeficiente de determinación R² (0,85) muestra el porcentaje de variabilidad de asociación entre las dos variables. (Villacres Ruiz, 2010)

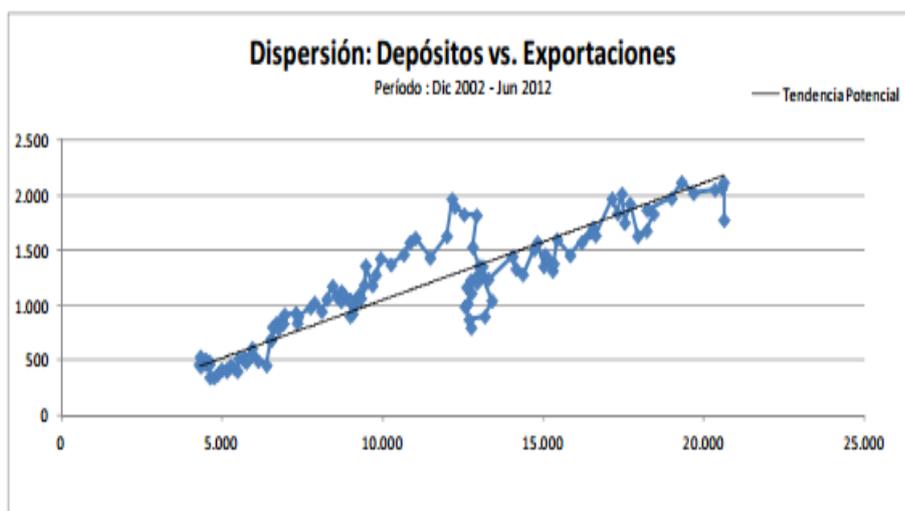


Gráfico 11. Dispersión de Depósitos en contra de las exportaciones. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)” Fuente de “BANCO CENTRAL DEL ECUADOR”

2.2 ANTECEDENTES TEÓRICOS

Dentro del proceso de globalización y economía de mercado que vemos a nivel mundial hoy en día resulta imprescindible promover y facilitar el comercio internacional, por lo que los instrumentos o medios de pago como las Cartas de Créditos que ofrecen los diferentes bancos constituyen la herramienta utilizada por los agentes de una economía para transferir dinero a cambio un producto. (NARANJO, 2016)

Los mecanismos de financiamientos son un ofrecimiento de una entidad bancaria que debe cancelar un monto contra la presentación de documentos que certifiquen una transacción legal; el plazo del mismo debe estar a tiempo. Vencido el plazo, el beneficiario no puede girar sobre esta y deberá ser emitida por un banco comercial.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

Beneficiario o exportador o vendedor: suministra mercaderías o servicios solicitados, exige pago y cumple con las condiciones establecidas.

Banco Emisor: Es el banco del ordenante, que emite la carta de crédito a favor de un vendedor a petición del comprador, con las condiciones que éste establezca.

Banco Notificador, Confirmador, Negociador: Avisa y confirma emisión de una carta de crédito a su favor y añade su compromiso de pago, para honrar una presentación conforme de los documentos. (Docplayer.es, 2014)

Cartas de Crédito: Fijar las condiciones del intercambio de servicios.

Comercio Internacional: Intercambio de bienes, productos y servicios entre dos o más países o regiones económicas.

Exportación: Intercambio legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio.

Importación: Transferencia de bienes y servicios nacionales exportados por un país.

Líneas de financiamiento: Se apuntala a sus negociantes - comerciantes, mediante el financiamiento de sus ventas al extranjero de bienes o servicios.

Ordenante, importador o comprador: Solicita la apertura de la carta de crédito.

Stand By: saneamiento atípica, de las llamadas abstractas, que se halla, en su forma y función, situada entre las garantías independientes y los medios de pago garantizados del comercio internacional, si bien es cierto que también se extienden las stand-by letters con valor.

2.4 MARCO LEGAL

El presente trabajo se sustenta mediante las siguientes leyes y reglamentos relacionados a las líneas de financiamiento para los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano.

Ley de Comercio Exterior.

(LEXI, 2016) ***Publicada en el Registro Oficial N.- 82 en junio de 1997 explica:***

Art. 1“ La presente Ley tiene por objeto normar y promover el Comercio Exterior y la inversión directa, incrementar la competitividad de la economía nacional, proporcionar el uso eficiente de los recursos productivos del país y propender a su desarrollo sostenible e integrar la economía ecuatoriana con la internacional y contribuir a la elevación del bienestar de la población.

El Estado diseñará y ejecutará las políticas en esta materia conforme a lo siguiente:

- Asegurar la libertad para el desenvolvimiento de las actividades de exportación e importación para facilitar la gestión de los agentes económicos en esta materia.
- Impulsar la internacionalización de la economía ecuatoriana para lograr un ritmo creciente y sostenido del desarrollo.
- Aprovechar las oportunidades que brinda el comercio mundial de tecnologías y servicios
- para beneficio de la producción exportable del país
 - Impulsar la modernización y eficiencia de la producción local, para satisfacer adecuadamente la demanda interna y externa, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer las necesidades del consumidor, tomando en consideración las exigencias del comercio mundial en lo que respecta a la preservación del medio ambiente. ” (COMEXI, 2016)

El establecimiento y uso de las cartas de crédito está regulado por la Cámara de Comercio Internacional, organismo creado por la necesidad de armonizar las prácticas comerciales, terminología y líneas de actuación y que representa los intereses de la comunidad del comercio mundial, por lo que ha establecido reglas o resoluciones que suelen ser aceptadas universalmente con plena vigencia en nuestro país, como un tratado de derecho internacional privado. La normativa legal que faculta al Banco Central del Ecuador para realizar transferencias al exterior y prestar servicios bancarios internacionales a las entidades públicas, es la Ley de Régimen Monetario y Banco Del Estado.

El marco legislativo de los créditos documentarios deriva de la regulación internacional emitida por la Cámara de Comercio Internacional, están reglamentados específicamente en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito donde la organización institucional a nivel mundial es la delegada de implantar las normas que rigen el cambio de bienes a nivel internacional, a efectos de lo cual ha emitido los Usos y pautas uniformes relativos a los Créditos Documentarios, lo que ha dado origen a la creación de destrezas uniformes a nivel mundial en materia de créditos documentarios. La última observación de las mismas que se encuentra vigente hasta la fecha se conoce como Publicación 500.

En una Carta de Crédito los Bancos intervinientes efectuarán los pagos a los beneficiarios (exportadores de bienes y/o servicios) en la medida que estos últimos cumplan con las condiciones exigidas en la instrumentación de pago. Los conflictos comerciales respecto a la calidad de la mercadería deben ser solucionados entre comprador y vendedor fuera de los ámbitos bancarios, haciendo valer los términos del contrato comercial.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo realizar el análisis del uso de Cartas de Crédito Stand-By en las exportaciones de banano, enfocándonos que es con el fin de reducir costos financieros.

Debe comprender las siguientes etapas generales:

- El diagnóstico.
- Proyección y fundamentación teórica de la propuesta.
- Modo metodológico.
- Acciones y recursos necesarios para la ejecución.
- Investigación y conclusiones sobre la viabilidad y realización del proyecto.
- En caso de su progreso, la ejecución de la propuesta y la evaluación tanto del proceso como de sus resultados.

La metodología es el estudio racional y metódico de los principios que guían la investigación, implica aseveraciones sobre la población, en tanto objeto-método se afirman y establecen. Por tanto, el método acota y define lo principal para el conocimiento.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.

La investigación se realiza mediante una orientación cuantitativa, la cual se lleva a cabo mediante la comparación de tasas por operatividad de bancos que ofrecen servicios de transacciones internacionales, con el fin de que los comerciantes exportadores de banano se motiven a realizar este tipo de transacciones, ya que el costo de la tasa es bajo.

Otro enfoque a utilizar es el cualitativo o explicativo para desarrollar la información obtenida por medio del método anterior y se generará una representación teórica más profunda sobre la problemática.

3.3 DISEÑO Y MÉTODO

3.3.1 DISEÑO.

El diseño de la investigación se procesó mediante el tipo particular y aclaratorio con el fin de obtener información de las ventajas, usos actuales y formas de dar a conocer los patrocinios de este tipo de créditos a exportadores.

3.3.2 MÉTODO.

Dada la variedad de establecimientos y prototipos investigativos, estos métodos se han desarrollado y para muestra utilizaremos los siguientes métodos:

Método Inductivo.

Permite desenlazar el problema trazado, dividiendo elementos particulares, para luego pasar a un estudio integral y universal del contexto financiero en estudio.

Método Estadístico.

Se descifró de una manera precisa el examen de los datos relacionados planteados.

Método de Síntesis

Será utilizado para las conclusiones y recomendaciones.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Para la elaboración del trabajo se sondearon y recogieron datos relacionados con la programación y puesta en marcha de las actividades de sustento. La información recolectada es teórica - práctica, necesaria para cumplir con los objetivos planteados. Las técnicas utilizadas son:

Tabla 15.

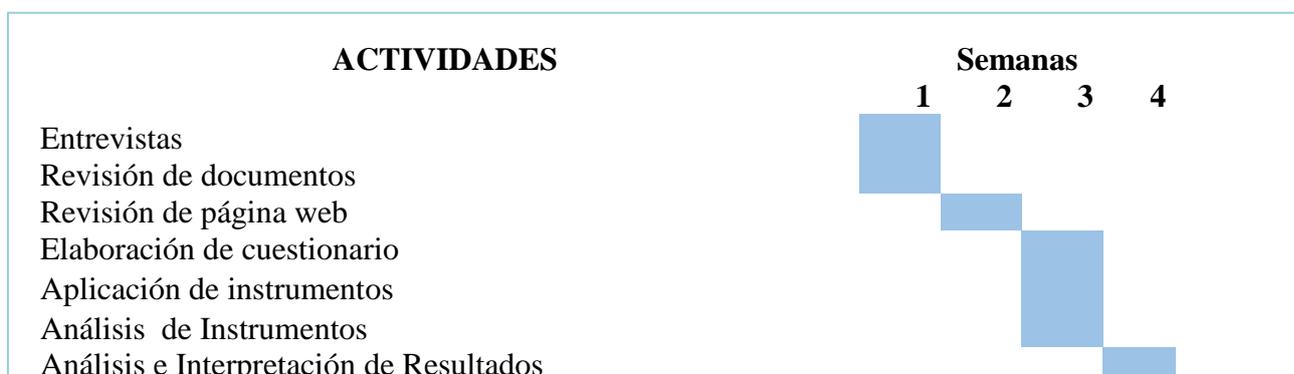
Técnicas e instrumentos de la investigación.

TÉCNICA	CONCEPTO	INSTRUMENTO
Observación Directa.	Esta técnica se utiliza para identificar y describir los elementos que intervienen en el área de estudio.	Guía de entrevista y observación.
Encuesta.	Esta técnica se utilizará para complementar la etapa de planeación, ejecución, análisis de los	Cuestionario de preguntas.

datos y presentación de la información del personal involucrado. Aquí se realiza la selección de una muestra para representar a la población definida para el estudio y se construye un cuestionario válido para la medición de las variables de investigación, donde los pequeños y medianos comerciantes expresan sus ideas.

La descripción.	Esta técnica está relacionada con la observación directa, se crearán registros detallados exclusivamente de la experiencia y la observación realizada.	Guía de entrevista.
Entrevistas.	Platica personal con autoridades de las instituciones financieras que usen este tipo de créditos y expertos de la Aduana.	Guía de entrevista.
Análisis de documentos.	Antes de empezar con la investigación, se llevará a cabo un proceso de revisión de registros y documentos relacionados con el funcionamiento y la inspección de los elementos de estudio. Por medio de este método se obtendrá información y se consultará escritos acerca del tema que se toma como punto de partida y sirve además para dar apoyo técnico en la elaboración del trabajo.	Libros, revistas, folletos.
Páginas web.	Revisión de páginas web relacionadas con la investigación.	Internet.
SENAE – Bancos que emiten cartas de crédito.	Revisión de documentos relacionados con mecanismos de financiamiento de los negocios internacionales y las exportaciones ecuatorianas de banano.	Documentos.
Tarifarios.	Estos elementos obtenidos de tres bancos operativos a nivel nacional, serán analizados de manera comparativa.	Documentos.

Nota: Técnicas e instrumentos usados en la investigación.

Tabla 16.*Cronograma para la recolección de datos.*

Los recursos que se han utilizado para realizar esta investigación, son los siguientes:

Tabla 17.*Recolección de datos.*

RECURSOS	TIPO
Materiales	Útiles de oficina, equipo de computación y material bibliográfico para la parte teórica de la metodología.
Humanos	Personas especializadas que ayudaron en la recolección de los datos a través de la aplicación de las encuestas.

Nota: recursos utilizados en la investigación.

Tabla 18.*Presupuesto para la Recolección de datos.*

Detalle		Valor unitario	Total	Fuente financiamiento
Personal responsable de investigación	2	x	x	Propio
Encuestadores	4	x	x	Propio
Material publicitario	1	50.00	61.00	Propio
Internet	1	5.00	15.00	Propio
Hojas	25	0.02	0.60	Propio
Movilización	1	25.00	25.00	Propio
Carpetas	2	0.50	2.00	Propio
5% imprevistos	1	4.63	5.18	Propio
Total:			\$ 108.78	

Nota: tabla de presupuesto y útiles utilizados en el proyecto de investigación.

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

En todo proceso de investigación se determina el objeto de la misma, como lo es la población, de la información requerida para su respectivo estudio.

Dentro de la investigación es importante establecer cuál es la población y si de esta se debe tomar una muestra.

En el presente trabajo investigativo se ha determinado utilizar la siguiente población la misma que se detallan a continuación:

Esta investigación se basa en datos recopilados a pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano que se encuentran registrados en la Agencia Ecuatoriana de Aseguramiento de la Calidad del Agro (Agrocalidad), con la finalidad de diseñar estrategias que permitan optimizar la eficiencia en dicha actividad.

Tabla 19.

Calculo de la muestra de los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano, registrados en Agrocalidad.

Tamaño de la muestra cuando se conoce la población	
Datos:	$n = \frac{NZ^2PQ}{(N-1)E^2 + Z^2PQ}$
Z = 1.64 90%	
P = 0.5	N = 40.846728
Q = 0.5	
E = 0.06	
N = 52	

Nota: Formula realizada para obtener el respectivo valor de la muestra.

3.6 VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN

La validación de la información se obtuvo a través de los responsables de área, se consideró todas las fases de la investigación, a fin de someter el modelo a la consideración y juicio de entendidos de la materia y así facilitar el montaje metodológico del elemento,

tanto de forma como de fondo, con el fin único de su evaluación y al considerar la misma, hacer las correcciones que tuvieran lugar, para de esta forma garantizar la calidad del trabajo.

3.7 PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para la obtención de información se ha considerado técnicas investigativas como la encuesta aplicada a los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano y la entrevista mediante la cual se mantuvo conversaciones con funcionarios del sector bancario, conocedores del tema sobre las exportaciones de banano ecuatoriano. Para lo cual se empleó la guía de entrevista que fue un instrumento que permitió adquirir información relevante y suficiente para el análisis correspondiente.

También se obtuvo tarifarios de tres instituciones financieras que brindan este servicio, en el cual observamos que la tasa anual por este servicio va del 4% al 6%, con ese fin se motiva a los comerciantes a que realicen este tipo de transacciones para proyectar su negocio a nivel internacional.

3.7.1 APLICACIÓN DE TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Los datos obtenidos de la aplicación de la encuesta, al ser analizados permitieron conocer el estado de conocimiento que tienen los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano respecto a las cartas de crédito; destacándose las siguientes observaciones:

INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS.

PREGUNTA 1.

¿Sabe cuáles son las etapas de crecimiento de un exportador de banano en su proceso de internacionalización?

Tabla 20.

Etapas de crecimiento de un exportador de banano.

Alternativas	Rangos	%
Si	24	48
No	28	52
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 1.

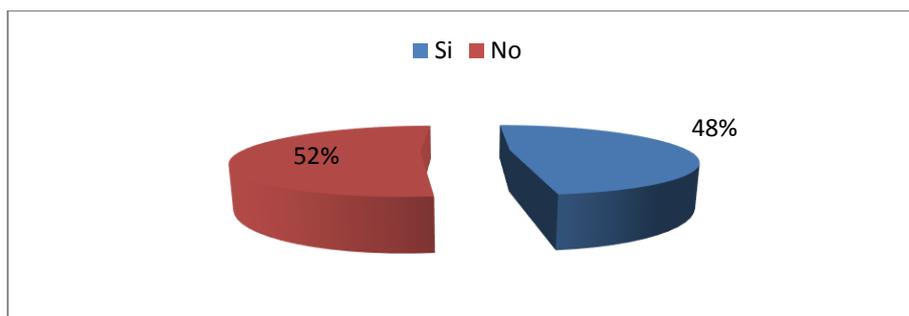


Gráfico 12. Pregunta No.1 Etapa de crecimiento de un exportador de banano. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

El 52% de los encuestados no conoce cuáles son las etapas de crecimiento de un exportador de banano en su proceso de internacionalización. Para los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano es como si estuvieran realizando una venta más en el mercado interno y sólo se limita a negociar el precio y las condiciones de pago ofrecidas por el comprador extranjero, quien es el que se preocupa de tomar las decisiones respecto al desarrollo del producto, los controles de calidad y los aspectos logísticos del negocio.

PREGUNTA 2.

¿Conoce que Instituciones financieras externas e internas otorgan líneas de crédito para el Comercio Exterior en Ecuador?

Tabla 21.

Elementos que considera el comprador.

Tabla # 3.7

Elementos que considera el comprador.

Alternativas	Rangos	%
Si	22	39
No	30	61
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 2

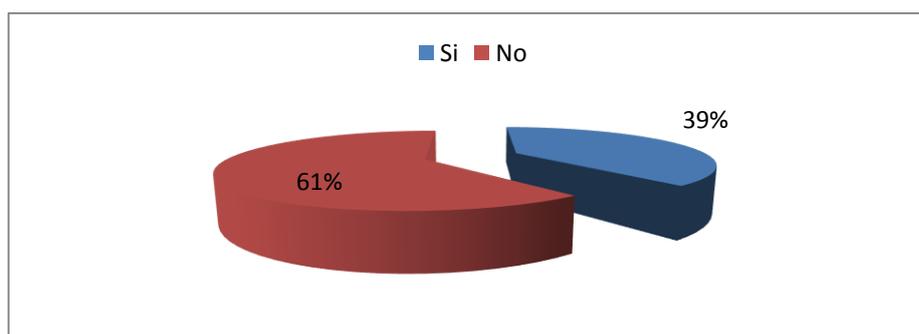


Gráfico 13. Pregunta No.2 Elementos que considera el comprador. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

El 61 % de los agricultores encuestados desconoce que instituciones financieras externas e internas otorgan líneas de crédito para el comercio exterior en Ecuador. El financiamiento en las operaciones de comercio exterior no solo es útil, sino necesario y hasta indispensable, porque los importadores y exportadores, sobre todo los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano carecen frecuentemente de capital para autofinanciar sus operaciones.

PREGUNTA 3.

¿Cuál es la forma de pago con la que usted podría negociar con el comprador extranjero o importador?

Tabla 22.

Forma de pago.

Alternativas	Rangos	%
Carta de Crédito	9	21
Pago al recibir la mercancía	5	5
Pago anticipado	1	1
Crédito de 30 a 90 días	17	42
50% inicio y 50 % entrega	20	31
No aplica	0	0
Otros	0	0
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 3

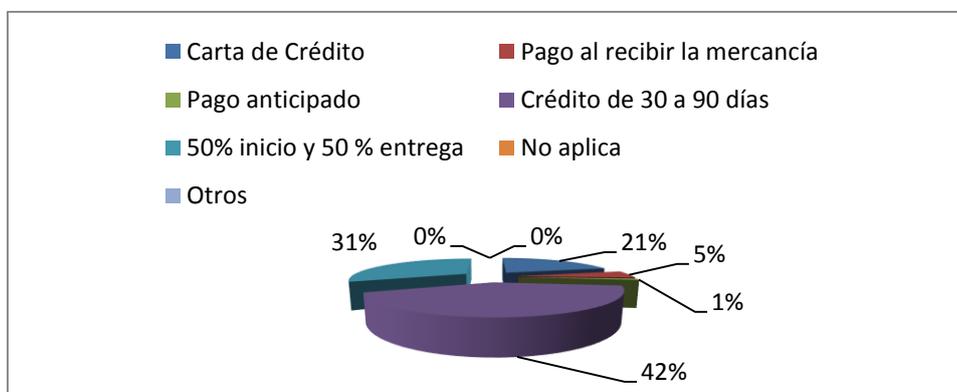


Gráfico 14. Pregunta No.3. Forma de pago. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

El 42% de los pequeños y medianos comerciantes considera que la forma de pago que podría negociar con el comprador extranjero o importador es mediante el crédito de 30 a 90 días.

PREGUNTA 4.

¿Cuál considera usted que es la forma de pago más segura para el exportador si al momento no cuenta con el pago anticipado al recibir la mercancía?

Tabla 23.

Forma de pago más segura.

Alternativas	Rangos	%
Carta de Crédito	25	35
Crédito de 30 a 90 días	14	33
50% inicio y 50 % entrega	12	32
No aplica	0	0
Otros	1	1
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 4

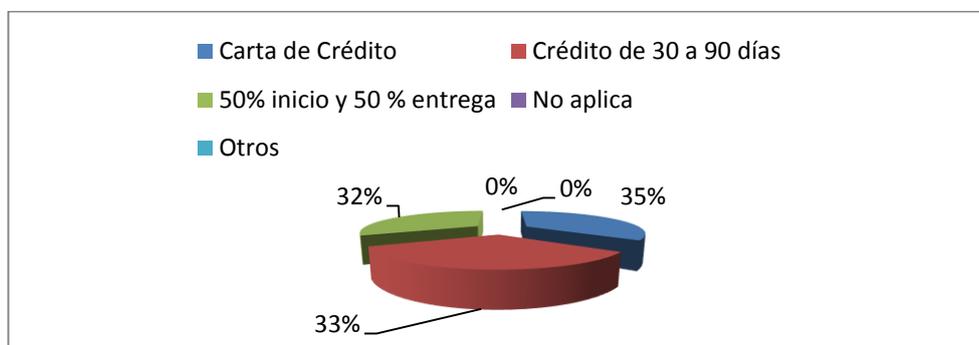


Gráfico 15. Pregunta No.4. Forma de pago más segura.. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

El 35 % de los encuestados considera que la forma de pago más segura para el exportador es mediante cartas de crédito, el cual es un método de pago donde el comprador establece un crédito con el banco local, se detalla el producto a ser comprado, el precio, la documentación requerida y se establece el límite de tiempo para completar la transacción; cuando el banco recibe la documentación recibe el pago del comprador o en su defecto toma posesión del título de los bienes y los transfiere el vendedor.

PREGUNTA 5.

¿Ha solicitado crédito a alguna institución bancaria para el cultivo y comercialización del banano?

Tabla 24.

Demanda del Crédito.

Alternativas	Rangos	%
Si	42	81
No	10	19
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 5

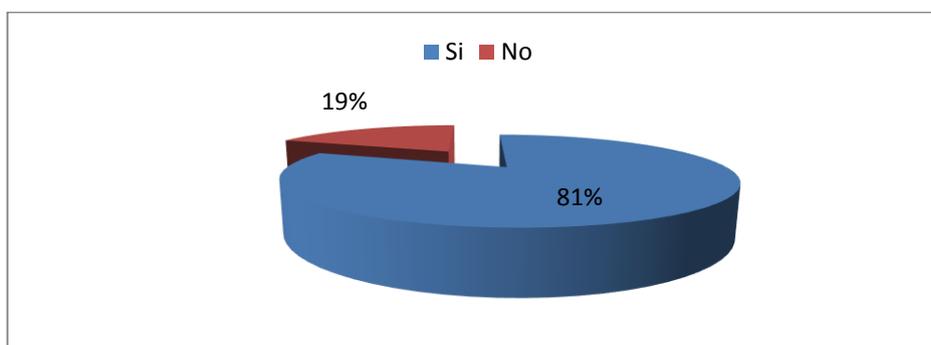


Gráfico 16. Pregunta No. 5 Demanda del crédito. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

De los 189 pequeños y medianos agricultores encuestados, el 81% de ellos si ha solicitado crédito para la adecuación del terreno donde cultiva el banano, mientras el 19% restante tiene capital propio para invertir en sus cultivos.

PREGUNTA 6.

¿Alguna entidad financiera le ha ofrecido una línea de crédito para la exportación de banano?

Tabla 25.

Destino del Crédito.

Alternativas	Rangos	%
Si	16	31
No	36	69
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 6

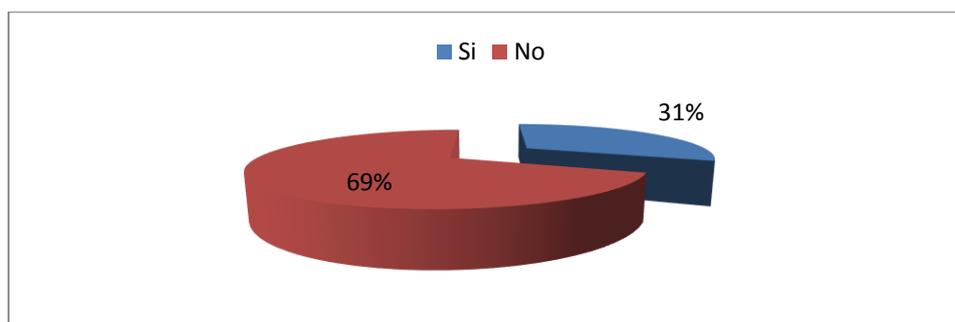


Gráfico 17. Pregunta No. 6 Destino del Crédito, Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

Interpretación:

De los encuestados al 69 % ninguna entidad financiera le ha ofrecido una línea de crédito para la exportación de banano.

PREGUNTA 7.

¿Conoce cuáles son los requisitos para solicitar cartas de crédito stand By para exportar el banano?

Tabla 26.

Requisitos para solicitar cartas de crédito.

Alternativas	Rangos	%
Si	9	17
No	43	83
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 7

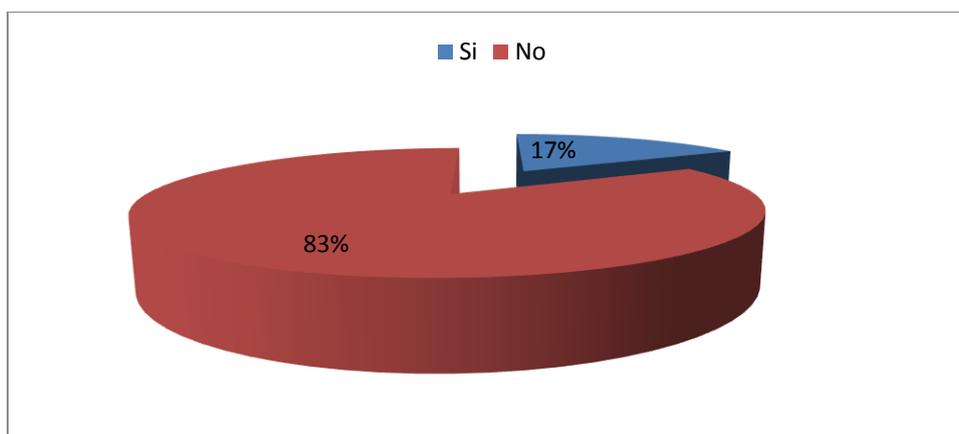


Gráfico 18. Pregunta No. 7 Requisitos para solicitar cartas de crédito. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

Interpretación:

De los 189 pequeños y medianos agricultores encuestados, el 83% desconoce cuáles son los requisitos para solicitar cartas de crédito stand By.

PREGUNTA 8.

¿Cuáles son las razones por las que solicitaría una carta de crédito Stand By?

Tabla 27.

Razones para solicitar cartas de crédito.

Alternativas	Rangos	%
Falta de capital	30	57
Prohibido prestar a chulqueros	22	43
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 8

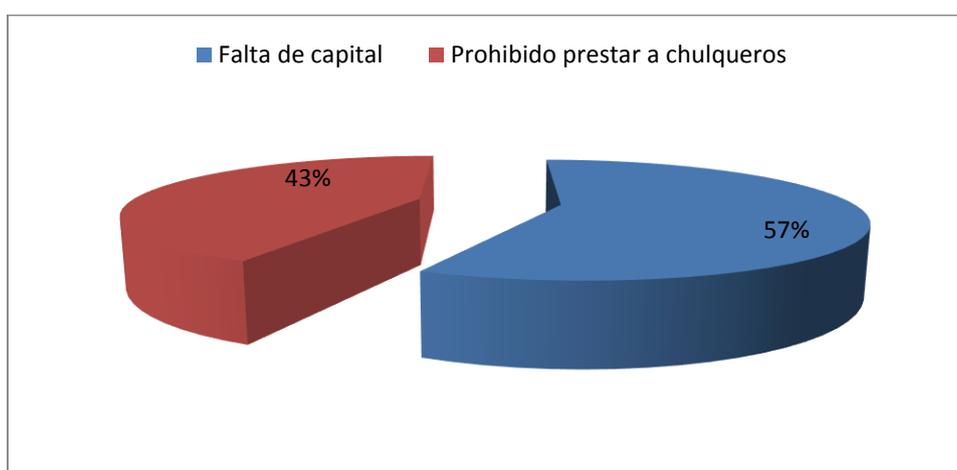


Gráfico 19. Pregunta No. 8 Razones para solicitar carta de crédito. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

Interpretación:

Las razones por las que algunos pequeños y medianos comerciantes realizan créditos es porque actualmente el gobierno ha prohibido los chulqueros en este País, en los últimos años muchos de los productores prestaban dinero a los chulqueros y si no alcanzaban a pagar estos se quedaban con sus terrenos, casas y cultivos. Por esta razón según la encuesta el 57% demanda créditos a instituciones financieras.

PREGUNTA 9.

¿Conoce las garantías que solicita la banca para otorgarle la carta de crédito?

Tabla 28.

Garantías que solicita la banca

Alternativas	Rangos	%
Si	16	30
No	36	70
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 9

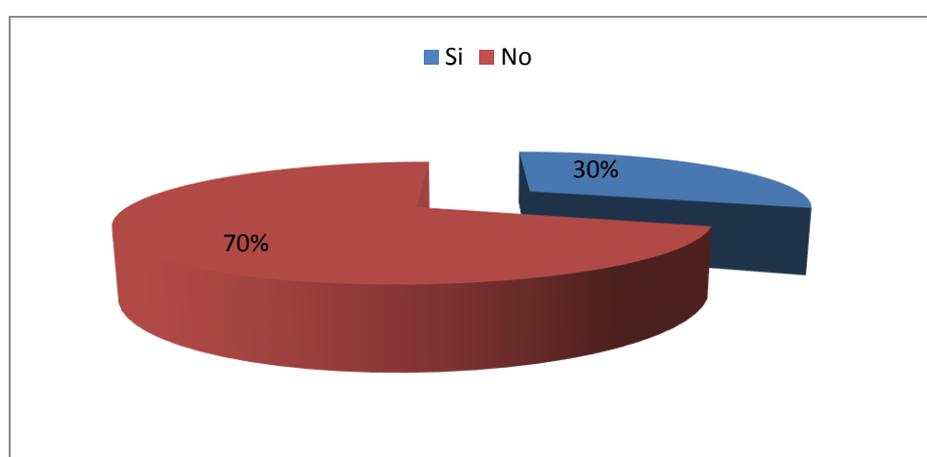


Gráfico 20. Pregunta No. 9 Garantías que solicita la banca. Elaborado por “Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)”

Interpretación:

De los 189 pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano encuestados el 70% no conoce las garantías que solicita la banca para otorgarle la carta de crédito.

PREGUNTA 10.

¿Si tuviera toda la información necesaria sobre los beneficios que ofrecen las cartas de crédito, solicitaría una?

Tabla 29.

Solicitud de carta de crédito

Alternativas	Rangos	%
Si	46	89
No	6	11
	52	100%

Nota: Valores obtenidos de la encuesta en la pregunta No. 10

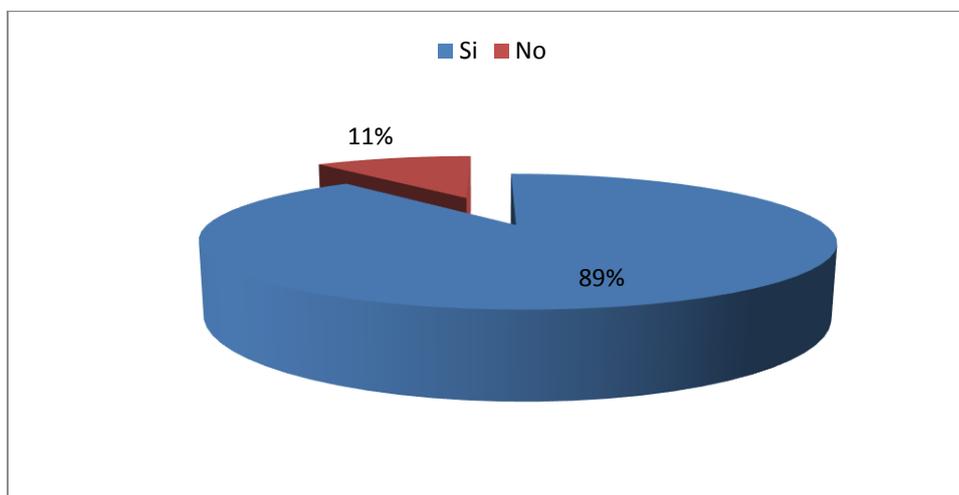


Gráfico 21. Pregunta No. 10 Solicitud de Carta de Crédito. Elaborado por "Diana Litardo Ibarra y Shirley Gómez Márquez (Autoras)"

Interpretación:

De los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano encuestados el 89% respondió que si tuvieran toda la información necesaria y conocieran los beneficios que ofrecen las cartas de crédito si solicitarían una.

ENTREVISTA

La Ing. Janeth Ormaza Jefe de crédito del Banco Pacifico, en la entrevista realizada acerca del análisis de las cartas de crédito Stand By en las exportaciones del banano ecuatoriano para pequeños y medianos comerciantes como instrumento de reducción de costos financieros, contestó lo siguiente:

¿Qué clase de apoyo brinda la banca a los pequeños y medianos exportadores de banano?

Contar con patrimonios disponibles es básico para que los pequeños y medianos exportadores de banano puedan ampliar, modificar, diferenciar, promocionar o exportar sus bienes y servicios, ya sea que los utilicen para capital de trabajo (recursos necesarios para operar, como por ejemplo en la compra de materia prima, pago de mano de obra) o capital de inversión (terrenos, infraestructura o maquinaria).

¿Las Líneas de Crédito que ofrece el Banco para qué clase de negocios son utilizados?

Está consignada para el sector importador y el sector exportador, pues existen cartas de crédito de importación, de exportación y cartas de crédito local o domésticas que se están manejando en Ecuador, sin embargo, las más utilizadas son las de tipo comercial internacional.

¿Qué responsabilidad asumen los bancos con respecto a las mercaderías?

Únicamente sobre los documentos presentados y vigilan que éstos cumplan estricta y fielmente con los términos y condiciones establecidas, no reconocen ni se responsabilizan del envío de las mercancías ni verifican si éstas corresponden de manera real a las descritas en los documentos ni que éstas hayan sido o no despachadas.

¿Cuáles son los documentos más comunes que se solicitan en una Carta de Crédito?

La Factura Comercial y el de Embarque son los más comunes, el comprador podrá requerir otros documentos los cuales dependerá de lo que necesite para retirar la mercadería de las Aduanas (trámite aduanero, leyes o políticas locales del país, etc.)

¿Qué términos se pueden enmendar en una Carta de Crédito?

Se deberá anular/cancelar la Carta de Crédito y emitir otra. Por supuesto que las transformaciones serán efectivas siempre y cuando cualquiera de las partes implicadas en el crédito documentario no rechace tales innovaciones.

¿Qué se debe hacer en el caso que exista discrepancias?

Esperar el reconocimiento del área de Comercio Exterior, y en el caso que esté de acuerdo adjuntar carta de aceptación de las disconformidades.

¿Qué ventajas proporciona la utilización de la carta de crédito al vendedor?

Establece un medio de pago más caro, pero mucho más seguro en virtud que otorga igualdad de circunstancias a los contratantes (comprador-vendedor). Además todas las diligencias se realizan en la propia plaza de cada contratante. Se afirma que recibirá los productos objeto del contrato, en la forma y tiempo convenidos.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS DE LAS CARTAS DE CRÉDITO STAND BY

Indicar el uso de Cartas de Crédito Stand By en el Comercio exterior, como elección de pago seguro y analizando la frecuencia del uso de las cartas de crédito stand by en el proceso de exportaciones de banano, mediante estudios comparativos de los periodos 2015–2016, determinando la aplicación de esta herramienta financiera

- **Recopilar información sobre los medios de pagos más utilizados por los pequeños y medianos exportadores de banano, basándonos en datos reales proporcionadas por las entidades financieras.**

De acuerdo a lo investigado sabemos que el medios de pagos más utilizados por los pequeños y medianos exportadores de banano es el efectivo debido al desconocimiento de los requisitos y beneficios que obtendrían con la Carta de Crédito Stand By emitida por los bancos para este tipo de transacciones.

La carta de crédito Stand By no es más que un documento que se utiliza para garantizar las operaciones de los clientes a un tercero localizado en el extranjero. El beneficiario podrá disponer del crédito en forma inmediata.

Este documento tiene la principal ventaja de otorga a las dos partes un grado de seguridad alto, tanto en el pago como en la entrega de las mercancías. El pago se realiza contra los documentos que presenten las mercancías.

- **Interpretar la información proporcionadas por las entidades financieras sobre el uso de cartas de crédito stand by en las operaciones de comercio exterior, comparando las ventajas y desventajas de su utilización.**

Se puede expresar que la falta de conocimiento y difusión de las cartas de crédito es un gran inconveniente para que los sectores de la pequeña y mediana industria, hagan uso de estos instrumentos financieros y puedan aprovechar de sus beneficios.

Así como encontramos las ventajas también encontramos las desventajas como por ejemplo las cláusulas que se vuelven imposibles o las modificaciones y las discrepancias en algunos documentos, generan problema.

El costo que implica utilizar las cartas de crédito es un factor que determina para que estas no sean utilizadas por empresas pequeñas que manejan transacciones comerciales a nivel internacional, ya que muchas veces no cuentan con la garantía para obtener el préstamo; quedando al margen la pequeña y mediana empresa tan importantes para el desarrollo económico del Ecuador.

- **Determinar la aplicación de las cartas de crédito stand by a través de los resultados obtenidos, fomentando el uso de esta herramienta financiera.**

De este trabajo investigativo se confirmó que este método de operaciones internacional como es la carta de crédito stand by, es poco utilizado por los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano, debido a que no tienen conocimiento de que pueden acceder al mismo, y también desconocen del proceso en general.

Es necesario que conozcan el proceso operativo de las cartas de crédito otros sectores, tales los pequeños y medianos productores, comerciantes y microempresarios, a los cuales se les puede brindar tarifas especiales, estos nuevos clientes pueden efectuar sus transacciones mediante sus asociaciones o gremios lo que les facilitará las operaciones y disminuirá sus costos, sin olvidar que la actividad económica del país está compuesta en su gran mayoría por la pequeña y mediana industria.

En el Ecuador el gobierno nacional debe intervenir ante la banca privada para que la pequeña empresa e industria pueda acceder a utilizar este instrumento financiero mediante tarifas o costos especiales.

CASO PRÁCTICO

1.- La empresa NANABAN S.A. Presenta al **BANCO PICHINCHA** (banco emisor) una solicitud para la apertura de una carta de crédito acompañando los siguientes documentos:

Solicitud para la apertura de la carta de crédito.

Documento Único de Importación.

Contrato de Seguro

Certificado de Inspección

Lista de empaque

RESUMEN DE COSTOS

VALOR FOB:	USD. 32.000
VALOR FLETE MARITIMO:	USD. 1.500
VALOR C&F:	USD. 33.500
10 % DE TOLERANCIA:	USD. 3.350

2.- Una vez que el banco emisor realiza un análisis minucioso de los documentos aprueba la solicitud para apertura de la carta de crédito.

3.- El banco emisor aprueba la apertura de la carta de crédito y determina el valor de la comisión que se encuentra dentro del rango del 4% al 6% cuyo monto depende de las políticas de comercio exterior del banco, de la calificación del cliente y del monto del crédito, para el presente ejemplo es del 4% anual del valor C&F.

4.- El banco emisor en base a los datos consignándose la solicitud de apertura emite la carta de crédito en un formato 700 y además una nota de débito en la cual se especifica el monto de la carta más los costos de emisión que se detallan a continuación:

DATOS:

	<i>VALOR C & F:</i>	<i>\$ 335,00</i>
	<i>PLAZO</i>	<i>90 DIAS</i>
	<i>VALOR DE COMISION</i>	<i>4% \$ 335,00</i>
	<i>VALOR MENSAJE SWIFT</i>	<i>\$ 25,00</i>
	<i>PORTES</i>	<i>\$ 10,00</i>
	<i>TOTAL APERTURA CARTA DE CRÉDITO :</i>	<i>\$ 370,00</i>

COM =	Valor LC x # días x %
	36000
COM =	33,500 x 90 x 4
	36000
COM =	335,000

5.- El Banco emisor procede a comunicar la emisión de una carta de crédito por medio del mensaje swift en un formato MT700 (contiene todos los términos y requisitos que solicita el ordenante al beneficiario) al banco corresponsal (avisador) este envía un acuse de recibo, en un formato MT 730 en el cual indica la fecha en que fue avisada y confirmada la carta de crédito al beneficiario.

6.- A su vez el banco corresponsal (avisador) procede a recibir los documentos de embarque, realiza un análisis minucioso e indica inmediatamente en el caso de existir discrepancias en los términos de la negociación.

7.- En el caso de existir discrepancias el banco emisor informa al importador las diferencias encontradas, si estas son de forma esté por escrito acepta y el banco emisor remite en un formato MT 752 la aceptación por parte del cliente.

8.- Una vez que existe conformidad de las partes el banco corresponsal según las instrucciones de la carta remesa procede a la recepción de los documentos de embarque y el respectivo pago al beneficiario (exportador).

9.- El banco emisor procede a recibir los documentos de embarque y la carta remesa en la cual se indica que las discrepancias ya fueron aceptadas e inmediatamente procede a cobrar los siguientes valores:

Mensaje de aceptación de discrepancias:	\$ 30.00
Comisión de Negociación 0.25 % sobre C &F:	\$ 87.35
Portes:	\$ 15.00
TOTAL DE COSTO LLEGADA DE DOCUMENTOS:	\$ 128.35

9. La empresa NANABAN S.A. autoriza al banco emisor a que se le haga el débito respectivo de su cuenta con el propósito de cancelar la carta de crédito, seguidamente el banco entrega los documentos de embarque debidamente endosados y procede a devolver la letra de cambio al cliente.

10.- El valor total que el cliente debe cancelar son:

Valor Total de la Carta de Crédito

Costo de Apertura	\$ 370.00
Costo a la llegada de los datos:	\$ 128.75
Total de Gastos:	\$ 498.75

Valor de la carta de crédito:	\$ 33,500.00
Total a Cancelar:	\$ 33,998.75

ANÁLISIS DEL CASO

Los más importantes del proceso operativo de las cartas de crédito es que permiten realizar el pago de las importaciones y exportaciones Comerciales a la vista o a plazo, logrando restablecer la confianza y Facilitando la transacción comercial, disminuyendo el riesgo para el banco y para el beneficiario.

El proceso operativo está minuciosamente controlado en todos sus aspectos, desde el momento en que la solicitud de la carta de crédito es recibida hasta la cancelación de la misma, estos pasos son realizados según lo estipulado en las Reglas y Usos Uniformes de la CCI, garantizando transparencia y legalidad en todas sus acciones, de esta manera el cliente siempre está respaldado en sus transacciones.

La transmisión de mensajes al exterior que se efectúa a través de swift, es un sistema de telecomunicación muy moderno que agiliza el proceso de las cartas de crédito.

Si bien es cierto las cartas de crédito no abarcan todo lo referente al comercio exterior pero son la forma más utilizada a nivel mundial en el pago de las transacciones de compra venta

internacional, pero en sí dependen de la relación de confianza existente entre el comprador y el vendedor.

Como se observa en el ejemplo, es que para ser un proceso que brinda buenos beneficios, tiene un cobro mínimo de comisión; se puede encontrar en los ANEXOS las tarifas de tres entidades que operan en Ecuador donde verificamos que la tasa por apertura estos créditos van de 4% al 6%

CONCLUSIONES

Al revisar los datos y contextos investigados durante el análisis de Cartas de Crédito Stand By como alternativa en el Comercio Internacional, que apoyen el financiamiento de los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano se determinan las siguientes conclusiones:

- Las cartas de crédito stand-by en las exportaciones de banano ecuatoriano proporciona y agiliza una transacción de comercio exterior.
- Los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano que realizan actividades de comercio exterior desconocen las líneas de financiamiento que otorga los Bancos en el país a través las cartas de crédito las que se utiliza como una herramienta para pagar transacciones de mercancía y servicios.
- En síntesis podemos concluir que la utilización de las cartas de crédito está ligada a una serie de factores, entre los cuales se destacan: el nivel de confianza entre importador y exportador, los costos del sistema bancario, la realización del proceso operativo, la información a la que se tiene acceso sobre este tema, y las políticas económicas de cada gobierno.
- En ocasiones, las cartas de crédito son una alternativa de menor coste al crédito documentario. El crédito documentario es una garantía y un medio de pago. Al utilizar, por tanto, una carta de crédito conjuntamente con un pago simple (una transferencia, por ejemplo), el vendedor obtiene una cobertura equivalente, con una complejidad documental significativamente menor. Por el contrario, para el comprador un crédito documentario comporta una mayor seguridad, al condicionar el pago a la evidencia documental de entrega de la mercancía.

RECOMENDACIONES

Con el propósito de que los pequeños y medianos comerciantes exportadores de banano conozcan las líneas de financiamiento que otorga los Bancos en el país, recomendamos lo siguiente:

- Transmitir el uso, beneficios de las cartas de crédito Stand By y de las facilidades crediticias otorgadas al Ecuador por otros países u organismos internacionales y que estas sean regularizadas a través de organismos del estado o de corporaciones financieras privadas
- El sistema bancario, en especial los bancos que tienen operaciones de comercio exterior, deberían realizar una especie de manual informativo para los clientes, en el que consten los servicios, requisitos, costos y todo lo concerniente a la utilización, beneficios, normas legales y proceso operativo de las cartas de crédito en el Ecuador, para que así sus usuarios estén mejor asesorados e informados.
- Se recomienda que la microempresa, la pequeña industria y comercio a través de las instituciones involucradas y relacionadas con el comercio internacional, tales como cámaras de comercio, ministerios, bancos, etc. deben tratar de difundir a la pequeña y mediana empresa el uso y conocimiento de las cartas de crédito.
- Con objeto de facilitar sus operaciones de crédito documentario y evitar costes derivados de discrepancias en documentos o en modificaciones, le sugerimos que confeccione una plantilla modelo del crédito documentario que desea recibir o que está dispuesto a emitir. El intercambio de modelos en los primeros momentos de la negociación comercial contribuirá significativamente al buen fin de la operación. El uso de modelos y listas de comprobación (para solicitar el crédito, revisar los documentos y para evaluar la conveniencia del crédito recibido) es una práctica de indudable eficacia y de gran economía.

BIBLIOGRAFÍA

- BCE. (2015). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/>
- BOLIVARIANO, B. (2016). *BANCO BOLIVARIANO*. Obtenido de <http://www.bolivariano.com/banca-pyme43/comercio-exterior-banca-pyme8/garantias-bancarias-comercio-exterior-banca-pyme/preguntas-frecuentes-garantias-bancarias-banca-pyme.html>
- COMEXI. (2016). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Obtenido de <http://www.produccion.gob.ec/comexi2010/>
- De La Torre Espinosa, C. (2013). *Carlos de la Torre Espinosa*. Obtenido de http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/883/1/RP04-DE-De_la_Torre.pdf
- DISSUPP. (2016). *DISSUPP*. Obtenido de <http://www.dissupp.com/productos/banano>
- Docplayer.es*. (2014). Obtenido de <http://docplayer.es/3668214-Universidad-tecnica-particular-de-loja.html>
- LAZCANO, U. (2014).
- LEXI. (2016). *La Ley de Comercio Exterior e Inversiones*.
- NARANJO, W. (2016). *WIKISPACES*. Obtenido de <http://herramientasexportar.wikispaces.com/La%20carta%20de%20cr%C3%A9dito?responseToken=325ebf2cc08ac505fe06fddcec0ae0e8>
- PUDELECO. (2016). *ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIONES*. QUITO: EDICIONES PUDELECO.
- SENAE. (2013). *ADUANA DEL ECUADOR*.
- TONYBRYAN96. (2013). *CLUBENSAYOS.COM*. Obtenido de <https://www.clubensayos.com/Negocios/Corporacion-Financiera-Nacional/1225623.html>
- Villacres Ruiz, H. (10 de 2010). *Villacres Hugo*. Obtenido de http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/9148/1/40760_1.pdf

ANEXOS

ANEXO 1.

**FORMATO ENCUESTA A PEQUEÑOS Y MEDIANOS COMERCIANTES
EXPORTADORES DE BANANO REGISTRADOS EN AGROCALIDAD**



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD ADMINISTRACION
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

PREGUNTA 1.

¿Sabe cuáles son las etapas de crecimiento de un exportador de banano en su proceso de internacionalización?

Alternativas	Respuesta
Si	<input type="text"/>
No	<input type="text"/>

PREGUNTA 2.

¿Conoce que Instituciones Financieras Externas e Internas otorgan líneas de crédito para el Comercio Exterior en Ecuador?

Alternativas	Respuesta
Si	<input type="text"/>
No	<input type="text"/>

PREGUNTA 3.

¿Cuál es la forma de pago con la que usted podría negociar con el comprador extranjero o importador?

Alternativas	Respuesta
Carta de Crédito	<input type="text"/>
Pago al recibir la mercancía	<input type="text"/>
Pago anticipado	<input type="text"/>
Crédito de 30 a 90 días	<input type="text"/>
50% inicio y 50 % entrega	<input type="text"/>
No aplica	<input type="text"/>
Otros	<input type="text"/>

PREGUNTA 4.

¿Cuál considera usted que es la forma de pago más segura para el exportador si al momento no cuenta con el pago anticipado al recibir la mercancía?

Alternativas	Respuesta
Carta de Crédito	
Crédito de 30 a 90 días	
50% inicio y 50 % entrega	
No aplica	
Otros	

PREGUNTA 5.

¿Ha solicitado crédito a alguna institución bancaria para el cultivo y comercialización del banano?

Alternativas	Respuesta
Si	
No	

PREGUNTA 6.

¿Alguna entidad financiera le ha ofrecido una línea de crédito para la exportación de banano?

Alternativas	Respuesta
Si	
No	

PREGUNTA 7.

¿Conoce cuáles son los requisitos para solicitar cartas de crédito stand By para exportar el banano?

Alternativas	Respuesta
Si	
No	

PREGUNTA 8.

¿Cuáles son las razones por las que solicitaría una carta de crédito Stand By?

Alternativas	Respuesta
Falta de capital	<input type="text"/>
Prohibido prestar a chulqueros	<input type="text"/>

PREGUNTA 9.

¿Conoce las garantías que solicita la banca para otorgarle la carta de crédito?

Alternativas	Respuesta
Si	<input type="text"/>
No	<input type="text"/>

PREGUNTA 10.

¿Si tuviera toda la información necesaria conocería los beneficios que ofrecen las cartas de crédito solicitaría una?

Alternativas	Respuesta
Si	<input type="text"/>
No	<input type="text"/>

ANEXO 2.



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACION
CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR**

ENTREVISTA A UN FUNCIONARIO DEL BANCO

¿Qué clase de apoyo brinda la banca a los pequeños y medianos exportadores de banano?

¿Las Líneas de Crédito que ofrece el Banco para qué clase de negocios son utilizados?

¿Qué responsabilidad asumen los bancos con respecto a las mercaderías?

¿Cuáles son los documentos más comunes que se solicitan en una Carta de Crédito?

¿Qué términos se pueden enmendar en una Carta de Crédito?

¿Qué se debe hacer en el caso que exista discrepancias?

¿Qué ventajas proporciona la utilización de la carta de crédito al vendedor?

ANEXO 3.

LETRA DE CAMBIO

BANCO INTERNACIONAL S.A.

No.

Fecha: _____ A _____ vista se servirá(n) Ud(s) pagar por esta

Letra de Cambio a la orden de **BANCO INTERNACIONAL S.A**

La cantidad de _____

Con el interés del _____ por ciento anual desde _____

En caso de mora se pagará sobre los valores no cancelados, desde la fecha de vencimiento del plazo hasta la del pago total, la tasa que según las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador sea aplicable, siendo suficiente para la fijación de esta tasa monetaria la simple afirmación que el Banco Internacional haga al respecto.

Sin protesto. Exímese de presentación para aceptación y pago, así como de avisos por falta de estos hechos.

Atentamente,

A: _____

Domicilio: _____

Ciudad: _____

ANEXO 4.

CARTA DE CRÉDITO



SOLICITUD CARTA DE CREDITO STANDBY

Solicitud No.
(Para uso interno)

Señores
Banco Internacional S.A.
Presente.-

Fecha: (Ciudad, dd-mm-aa)

Gastos debitar de la cuenta No.

Dirección de correo electrónico:

Por la presente solicito a ustedes se sirvan emitir una Carta de Crédito Standby Irrevocable, bajo los siguientes términos y condiciones:

Confirmada: SI: NO:

A.- Por cuenta de: **deudor para el banco** (nombre completo, dirección, teléfono, ciudad y país)

B.- Ordenante: (nombre completo, dirección, teléfono, ciudad)

C.- Beneficiario: (nombre completo, dirección, teléfono, ciudad, país y contacto)

D.- Banco avisador:

E.- Monto / Importe: Son (en letras):

F.- Giros parciales: Permitidos: Prohibidos:

G.- Vigencia a partir de su emisión (plazo en días):

H.- Objeto.- Esta Carta de Crédito Standby garantiza:

I.- Esta carta de crédito Standby es disponible su pago contra la presentación de (detallar los documentos):

- Declaración de incumplimiento del garantizado
- Giros

PERSONA JURIDICA

Otros: (detalle)

J.- Comisiones y gastos bancarios fuera del Ecuador por cuenta de:

Ordenante: Beneficiario:

K.- Instrucciones especiales:

El Banco está autorizado a pagar el valor de esta carta de crédito Standby en cualquier momento durante la vigencia de esta Carta de Crédito Standby contra la recepción de una simple comunicación escrita del beneficiario adjuntado la documentación requerida, en la que indique que no se ha cumplido con la obligación garantizada.

Como consecuencia de la presente solicitud, me obligo para con el banco en lo siguiente:

Al recibo de una simple comunicación en la que me(nos) indiquen que el Banco Internacional S.A ha sido llamado a efectuar el pago o han efectuado cualquier pago en virtud de esta Carta de Crédito Standby, me(nos) obligo(amos) de manera irrevocable, a pagar y/o reembolsarles el valor de ese pago aunque hubiese sido efectuado incluso con posterioridad al vencimiento de esta Carta de Crédito Standby (y siempre y cuando se haya exigido el pago dentro del período de vigencia de la misma) con la tasa máxima de interés permitida, o, con el recargo de mora calculado a la máxima tasa que esté vigente a la fecha de vencimiento de la respectiva obligación, sin necesidad de requerimiento y sin más requisito, dispuesta por el Directorio del Banco Central, en concordancia con el último inciso del artículo 2109 del Código Civil, o, en todo caso, con el máximo de interés moratorio permitido por las disposiciones legales vigentes, desde que hayan efectuado el pago, hasta el día en que yo(nosotros) se los reembolse(mos), según el compromiso que adquirí(amos) para este efecto, en la misma moneda en que tal pago se haya hecho, pudiendo el Banco ejercitar todas las acciones que le confiere la Ley y el presente instrumento, en consecuencia mi obligación se considerará clara, determinada, líquida pura y de plazo vencido, por lo que constituirá una obligación ejecutiva, sin lugar a excepción alguna, siendo suficiente prueba la presentación del comprobante o del documento que acredite el pago realizado a mi (nuestro nombre), para la exigibilidad del crédito para la presentación de la correspondiente demanda, si fuera el caso.

Mediante esta solicitud, me obligo además a cancelar a su favor la comisión del% anual sobre el valor de la Carta de Crédito Standby a emitirse.

Si es que el beneficiario de la Carta de Crédito Standby propone, por cualquier motivo, cualquier acción, demanda, reclamo administrativo, etc., contra el Banco Internacional S.A., ante cualquier autoridad, jueces o tribunales nacionales o extranjeros con ocasión o como consecuencia de la emisión de esta Carta de Crédito Standby, me(nos) comprometo(temos) a proporcionarles inmediatamente, a simple petición que realicen en tal sentido, bajo mi(nuestra) exclusiva responsabilidad personal o pecuniaria, todos los documentos, contratos, etc., de todo tipo y orden y las demás pruebas para la defensa, obligándome(nos) además, a pagar todos los gastos en que por tal motivo incurriere el Banco Internacional S.A., cualquiera que hubiese sido el resultado de tal acción, demanda, reclamo, etc., en los mismos términos estipulados anteriormente, a efectos de que el Banco Internacional S.A. no sufra ningún perjuicio por mi(nuestra) causa.

Es mi (nuestra) obligación proporcionar los fondos para el pago de la presente Carta de Crédito Standby, por lo que, con el propósito de instrumentar dicha obligación, acepto(amos) una letra de cambio a la orden del Banco Internacional S.A. por el valor de (en números y letras) así como me(nos) obligo(amos) a otorgarles las garantías que estimen satisfactorias para cubrir esta transacción.

Al fiel cumplimiento de la obligación adquirida, me(nos) obligo(amos) con todos mis(nuestros) bienes presentes y futuros. Autorizo(amos) al Banco Internacional S.A. para debitar de mis(nuestras) cuentas corrientes o de cualquier otra clase, los valores que sean necesarios para reembolsarse todos los gastos, impuestos, multas, honorarios, servicios e intereses tanto Nacionales como del exterior, en que pudiere incurrir por efecto de esta Carta de Crédito Standby. Igualmente, queda el Banco facultado para disponer de los valores que, a cualquier título o bajo cualquier modalidad, estuvieren en su poder, como pago parcial o total de mis (nuestras) obligaciones.

PERSONA JURIDICA

Declaro(amós) expresamente y bajo juramento que los valores, fondos relacionados o que llegaren a relacionarse con este instrumento tendrán origen y destino lícitos sin relación alguna con el lavado de activos, financiamiento al terrorismo u otros delitos tipificados en el marco normativo ecuatoriano. Si esta declaración fuese falsa o errónea, el seré(emos) responsable(s) de tal falsedad o error, el Banco quedará eximido de toda responsabilidad frente a cualquier autoridad o persona, y adicionalmente podrá cerrar o cancelar todas las cuentas, transacciones financieras, depósitos, captaciones que mantenga(mos) con el Banco y declarar de plazo vencido todas o cualquiera de las obligaciones mi(nuestro) cargo. El Banco está expresamente facultado para proporcionar a las autoridades competentes la información que estas demanden, conforme el marco normativo vigente, respecto de cualquier operación activa o pasiva que mantenga(mos) con el Banco.

La presente Carta de Crédito Standby se sujetará a la Publicación ISP98 ICC 590 de las Reglas y Usos Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional de Paris (ICC), y a las leyes de la República del Ecuador.

Renunciando a domicilio en general me(nos) sujeto a los jueces competentes de esta ciudad o a los de la ciudad de Quito y me(nos) obligo(amos) al pago de todos los gastos judiciales o extrajudiciales que se efecturen y al de los honorarios de los abogados que empleen en su defensa.

Atentamente

Razón Social:

RUC:

Nombre:

Cargo:

C.C.:

GARANTIA PERSONAL SOLIDARIA

Yo(nosotros), declaro(amos) que me constituyo(mos) en garante(s) personal(es) y solidario(s) de todas las obligaciones que el(los) solicitantes(s) asume(n) por la presente Solicitud de Emisión de Carta de crédito Standby por el monto (números y letras de) especialmente respecto al pago de dicho capital y sus intereses, comisiones, gastos de cualquier tipo e impuestos que existan.- Renuncio(amos) expresamente a los beneficios de orden, excusión y división.- El pago no podrá hacerse por partes, ni aún por mi(nuestros) herederos o sucesores.- Acepto(mos) todos los términos de la presente Solicitud de Emisión de Carta de Crédito Standby y me(nos) someto(mos) a ellos. De manera especial, en caso de incumplimiento de mis (nuestras) obligaciones, autorizo(mos) a debitar de mi(nuestras) cuenta(s) corriente(s), ahorros, inversiones y de cualquier otro valor que exista a mi(nuestro) nombre en el Banco Internacional S.A., en cualquier tiempo y sin que el Banco de ningún aviso y necesidad de nueva autorización; hacemos las mismas declaraciones relativas a la jurisdicción, domicilio, trámite y aceptación.- Dado en, fecha ut supra.

Razón Social:

RUC:

Nombre:

Cargo:

C.C.:

PERSONA JURIDICA

En la ciudad de Quito, el de del año..... a las horas, ante el señor Doctor de lo civil de Pichincha e infrascrito Secretario, comparece: Portadora de la cédula de ciudadanía No..... con el objeto de reconocer sus firmas y rúbricas constantes al pie del contrato de la Solicitud para la Emisión de una Carta de Crédito Standby que antecede; al efecto juramentados que fueron en legal y debida forma, previas las advertencias legales, dicen que las firmas que constan al pie de la Solicitud de Emisión de una Carta de crédito Standby que anteceden son suyas propias, las mismas que utilizan en todos sus actos tanto públicos como privados, y en consecuencia, las reconocen como propias. Leída que les fue la presente declaración, aquellos se afirman y ratifican en lo expuesto y firman para constancia en unidad de acto con el Señor Juez y el Secretario que certifica.

EL JUEZ

EL COMPARECIENTE

EL COMPARECIENTE

EL SECRETARIO

PERSONA JURIDICA

ANEXO 5.

SOLICITUD DE ENMIENDA

Ciudad y fecha:

Señores

BANCO INTERNACIONAL S.A.

Departamento de Comercio Exterior

Presente

De mi(nuestras) consideraciones:

Por este medio solicito se realice la(s) siguiente(s) enmienda(s) a la carta de crédito de referencia :

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.

Autorizo(amos) a debitar de la cuenta No. _____ el valor correspondiente a sus comisiones como resultado de esta petición.

Atentamente,

(Firma y sello)

LISTA DE PRODUCTORES – EXPORTADORES DE BANANO PARA BRASIL

0992529849001 AGRAND S.A. LOS RIOS PUEBLOVIEJO 042136155 0994016926 agraind@hotmail.com
0990768021001 AGRICOLA COAGRENE S.A. CAÑAR CAÑAR
0790151399001 AGRICOLA J X CIA LTDA EL ORO MACHALA
0992783176001 AGROBERRUZ S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 2519900 0993389571 gpazmino@agroamerica.com
0992716916001 AGROPROBAN S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 042388271 042388271
0790150074001 AGROORGANICA S A GUAYAS NARANJAL 072929944 exportadoraagroorganica@hotmail.com
0992538503001 AGROVICTORIA S.A. LOS RIOS PUEBLOVIEJO 0994111717 0994111717
1291712130001 AGZULASA CIA. LTDA. LOS RIOS QUEVEDO
0902245166001 ALVARADO GUAYAS GUAYAQUIL 042621630
0791756383001 ANDAGRI S.A. EL ORO MACHALA 072985232 072985224 andagris@gmail.com
0992706538001 ANISHI S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 046010880 0993145575 anishi.sa@gmail.com
0992788275001 ARAUJOBAN S.A. GUAYAS SALITRE (URBINA JADO) 042097023 042097023 araujoban2012@gmail.com
0791741254001 ASOCIACION DE AGRICULTORES BANANEROS DEL LITORAL ASOAGRIBAL GUAYAS GUAYAQUIL 072922980-2935295
0993856999 fabriespv1966@hotmail.com, mmoreno@probanaexpor.com.ec
0790101006001 ASOCIACION DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS EL GUABO EL ORO EL GUABO 072950088 0986026790
sherwin.zaquinaula@asoguabo.com
0791721865001 ASOCIACION REGIONAL DE PEQUEÑOS PRODUCTORES BANANEROS CERRO AZUL EL ORO PASAJE 916962
0992464276 noemicapa@live.com
0791733529001 BANABIO S A EL ORO SANTA ROSA
0991144900001 BANALCAR S.A. BANALCARSA LOS RIOS BABA 042136170 0997875008 jberrezueta@banalcar.com
0992754540001 BANANA WORLD GREEN S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 045023544 045023544 info@bananawg.com WED.
0992152362001 BARNIOSA S A EL ORO MACHALA
0791740312001 BELKRUZ S A EL ORO EL GUABO
0991353445001 CEINCONSA S A EL ORO EL GUABO
1291740118001 COGUIN S.A. LOS RIOS BABA 052790438 BARITO2005@HOTMAIL.COM
0791731771001 COMPAÑIA IMPORTADORA Y EXPORTADORA GRUPEXCONSUR S A EL ORO PASAJE 072916765 0984371878
EMILIOGUZMAN14@HOTMAIL.COM
0791746671001 COOPERATIVA MUSSAEXPORT S.A. EL ORO MACHALA 072961660-094981145 0994981145
eduardomoroch1846@hotmail.com
0791717167001 CORPORACION DE PRODUCTORES AGROECOLOGICOS SAN MIGUEL DE BRASIL EL ORO MACHALA 072-992795
097687007 sanmbrasil@yahoo.com
0992552743001 DIALINSPEC S A EL ORO MACHALA 072931176 0999341129 dialinspec@yahoo.com

0992696923001 EARTHFRUCTIFERA CIA. LTDA. GUAYAS GUAYAQUIL 046045577 0989470531 efructifera@hotmail.com
0791727332001 EXBAFRUC EXPORTADORA DE BANANOS Y FRUTAS DE LA COSTA CIA. LTDA GUAYAS BALAO 072985207 072980450
andresfm1@hotmail.comexbafruc.cia.ltda@hotmail.com
0992682426001 EXPORAGROSA S A GUAYAS GUAYAQUIL
0790021932001 EXPORTADORA MACHALA CIA LTDA EL ORO MACHALA 090995410 0990995410
0791725828001 FRUTIBONI S.A. GUAYAS SAMBORONDÓN 045002052 094554887 jdiaz@frutiboni.com
0992444592001 FRUTSESA FRUTAS SELECTAS S.A. LOS RIOS MOCACHE 3710225 0986435597 cquirola@bqabogados.com.ec
0791725666001 GRUBAFAL S A EL ORO MACHALA 072932148 0986662345 daliacruzma@hotmail.com
0790049055001 HACIENDA CELIA MARIA C.A. EL ORO PASAJE 072831260
0992446323001 HAYERSA S.A. COTOPAXI LA MANÁ 032688289 032688289 yanic_2485@hotmail.com
0990230986001 INDUSTRIAL Y AGRICOLA CAÑAS C.A. LOS RIOS VENTANAS
0992661852001 LUDERSON S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 046029486 0994335716 ludersonexportaciones@gmail.com
0791741696001 MAYTUZAM CIA. LTDA. EL ORO MACHALA 072984212 0997281894 ecalzambrabob@gmail.com
0992758414001 MENDOEXPORT S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 2136642 08640549 finanzas@mendoexport.com
0992698810001 NANABAN S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 042158383 0999977688 aleksecuador@mail.ru
0992765224001 PEPRESSON S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 0999398036 0999398036 ghpq@htomail.com
0790151380001 PREDIFAL C LTDA GUAYAS GUAYAQUIL
0992135727001 PRODOSMIL S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 2687070 0999422940
0990326606001 REYBANPAC REY BANANO DEL PACIFICO C.A. GUAYAS GUAYAQUIL 042208670 0995304293
jorodriguez@favoritafc.com
0790151372001 SAMAYACU C LTDA EL ORO PASAJE
0914059217001 SAMPEDRO GARCIA GUAYAS GUAYAQUIL 042254961 0997637659 stalin.sampedro@ssg.com.ec
0791727022001 TECNIAGREX S A EL ORO MACHALA 072933726 0992469463 tecniagrex@gmail.com
0992328452001 TRABOAR S A EL ORO MACHALA
0992228652001 TROPICALAGRO S.A. LOS RIOS VALENCIA 042297497 0988358545
0190153797001 UNION REGIONAL DE ORGANIZACIONES CAMPESINAS DEL LITORAL-UROCAL EL ORO MACHALA 075000201-
500020209918531280993600792 exportacion@urocal.org
0992561513001 VIMTICORP S.A. GUAYAS GUAYAQUIL 045126305 0985942478 jfarias@vimticorp.com
0992693398001 ZAMHERN S A GUAYAS GUAYAQUIL 0982872289 0982872289 gerencia@zamhern.ec

SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR			
TARIFAS POR SERVICIOS FINANCIEROS DIFERENCIADOS COMERCIO EXTERIOR			
CARTAS DE CREDITO DE IMPORTACION	Comisión anual de apertura	4 % anual	Comisión de apertura y anual (plazo y monto) 4 % anual
	Comisión por enmienda		Comisión enmienda
	Por extensión de plazo	4 % anual	Por cambio de texto (por termino) \$ 10,18
	Por cambio de texto (por termino)	\$ 10,18	Por extensión de plazo 4% anual
	Comisión de aceptación	4 % anual	Comisión mínima (15) \$ 101,79
	Comisión de negociación vista/plazos (flat)	1,0%	Swift \$ 25,45
	Comisión mínima (15)	\$ 101,79	Comisión (mínimo 90 días o fracción) 2,5 % anual
	Swift	\$ 25,45	Comisión mínima \$ 203,57
CARTAS DE CREDITO DE EXPORTACION	Comisión de aviso	\$ 50,89	Swift \$ 25,45
	Comisión de confirmación	0,25%	COBRANZAS ENVIADAS AL EXTERIOR
	Comisión mínima (15)	\$ 101,79	Comisión de manejo (flat) \$ 0,25
	Comisión por enmienda (aviso)	\$ 50,89	Comisión mínima \$ 50,89
	Comisión negociación vista/plazos	0,50 % flat	Courrier (depende del País receptor) (13) \$ 76,34
	Comisión de aceptación/pagos diferido	2 % anual	Comisión (cheques enviados al exterior) \$ 254,46
	Courrier (depende del País receptor) (13)	\$ 76,34	COBRANZAS LIMPIAS
	Comisión de apertura (mínima 90 días o fracción)	4 % anual	Comisión (flat) 0,50%
CARTAS DE CREDITO DOMESTICAS	Comisión Anual plazo y monto (25)	4 % anual	COBRANZAS DE IMPORTACION
	Comisión negociación vista/plazos	1,0% flat	Comisión mínima \$ 101,79
	Comisión de aceptación	4 % p.a	Courrier (depende del País receptor) (13) \$ 76,34
	Comisión enmienda (por termino)	\$ 10,18	GARANTIAS BANCARIAS
	Por cambio de texto	\$ 10,18	Comisión (anual) 4 % anual
	Comisión mínima (15)	\$ 101,79	Comisión mínima \$101,79
			Reconocimiento de firmas (24) \$ 12,52
			GARANTIAS ADUANERAS AVALES LOCALES (14)
		FOTOCOPIAS PORTES Y FOTOCOPIAS (14) \$ 15,00	
		RECONOCIMIENTO Reconocimiento de firmas (24) \$ 12,52	
		SWIFT Mensajes SWIFT \$ 25,45	

Fuente: Banco del Pichincha

TARIFARIO 2016
COMERCIO EXTERIOR

PRODUCTO	DESCRIPCION	IMPORTACION	EXPORTACION
	Apertura	6 % anual (tasa máxima),mínimo \$100	
	Aviso		Desde \$ 100 hasta \$ 300
	Confirmación		1,25 % por trimestre o fracción(tasa
	Enmiendas - Por termino	\$ 10,00	
Carta de Crédito	Enmiendas Al Valor o Al Plazo	6 % anual (tasa máxima),mínimo \$100	1,25 % por trimestre o fracción(tasa
	Enmiendas Exportaciones		\$ 25,00
	Comisión de Negociación / Manejo		Hasta 2,00 % flat mínimo \$ 1,00
	Comisión de Aceptación / Plazo Diferido	6 % anual (tasa máxima),mínimo \$100	6 % anual (tasa máxima), mínimo \$ 100
	Cesión del Producto		0,10 % flat, min \$ 100
Stand By	Apertura	6 % anual (tasa máxima),mínimo \$100	2,5 % anual (tasa máxima), mínimo \$ 100
	Enmiendas Al Valor o Al Plazo	6 % anual (tasa máxima),mínimo \$100	2,5% anual (tasa máxima), mínimo \$ 100
	Enmiendas - Por termino	\$ 10,00	
Avales	Locales		Hasta el 6 % anual, mínimo \$ 75,00
	Bancoldex		2,5 % anual (tasa máxima), mínimo \$ 100,00
			De Acuerdo al Segmento Asignado (PYMe, Empresarial o Corporativo)
Garantías y Carta de Crédito Domesticas	Locales		6 % anual (tasa máxima), mínimo \$ 75,00
	Enmiendas		Mínimo \$ 100,00
	Mandatarias (Bancos del Exterior)		6 % anual (tasa máxima), mínimo \$ 300,00 o €300,00
Financiamiento	Con el exterior		De Acuerdo al Segmento Asignado (PYMe, Empresarial o Corporativo)
Cobro Desde Hacia el Ext.	Documentarias		0,50 % Flat (tasa máxima), mínimo \$ 60,00
	Enmiendas		\$ 25,00
	Cheques recibidos/ enviados		Hasta \$ 1,000 --> \$ 15,00 ; desde \$ 1,001 -- > \$ 35,00
Cobranzas del Interior	Cobranzas Locales		1,5 % del valor del documento + \$ 12,00 por cada documento
	Cobranzas de Otras Plazas		
Costos Adicionales	Courier		América \$ 60,00; Europa \$ 70,00; Resto del mundo \$ 80,00
	Portes		\$ 20,00
	Copias		\$ 10,00
	Mensajes SWIFT		\$ 30,00
	Registro de Financiamientos con el exterior		\$ 50,00

Fuente: Banco Internacional

COSTOS DE OPERACIONES

	DESCRIPCION	CREDITO COMERCIAL
CARTAS DE CREDITO IMPOTACION (CCI)	Apertura	6 % anual (tasa máxima)
	Apertura mínima	90 días - \$ 150,00
	Enmienda porcada termino	\$ 15,00
	Enmienda extensión valor / expiración	6 % anual (tasa máxima)
	Enmienda extensión valor / expiración mínima	90 días - \$ 25,00
	Revisión de documentos	0,50 % FLAT
	Revisión de documentos mínima	\$ 150,00
	Aval (plazo proveedor)	6 % anual (tasa máxima)
	Aval (plazo proveedor) mínima	\$ 200,00
	Aviso discrepancias	\$ 15,00
	Anulación / no utilización	\$ 50,00
CARTAS DE CREDITO DE EXPORTACION (CCE)	Aviso discrepancias	\$ 100,00
	Confirmación (por trimestre o fracción)	0,50 % por cada trimestre o fracción
	Confirmación (por trimestre o fracción) mínima	\$ 150,00
	Aviso enmienda	\$ 25,00
	Revisión de documentos	0,50 % FLAT
	Revisión de documentos mínima	\$ 150,00
	Aceptación o pago diferido (plazo proveedor)	4 % anual (tasa máxima)
	Aceptación o pago diferido (plazo proveedor) mínima	\$ 150,00
	Aviso discrepancias	\$ 25,00
	Anulación / no utilización	\$ 50,00
OTRAS CARTAS DE CREDITO	Standy By - Apertura	6 % anual (tasa máxima)
	Standy By - Apertura mínima	90 días - \$ 150,00
	Standy By - Enmienda por cada termino	\$ 20,00
	Standy By Enmienda extensión valor / experiencia mínima	6 % anual (tasa máxima)
	Standy By Enmienda extensión valor / experiencia mínima	\$ 25,00
	Standy By - Anulación / no utilización	\$ 150,00

GARANTIAS Y AVALES	Domestica - Apertura	6 % anual (tasa máxima)
	Domestica - Apertura mínima	\$ 150,00
	Domestica - Enmienda términos	\$ 20,00
	Domestica - Enmienda extensión valor/expiración	6 % anual (tasa máxima)
	Domestica - Enmienda extensión valor / expiración mínima	\$ 25,00
	Garantía (Bancarias, Aduaneras) - Apertura	6 % anual (tasa máxima)
	Garantía (Bancarias, Aduaneras) - Apertura mínima	\$ 200,00
	Garantía (Bancarias, Aduaneras) - Enmienda por cada termino	\$ 20,00
	Garantía (Bancarias, Aduaneras) - Enmiendas extensión valor /expiración	6 % anual (tasa máxima)
	Garantía (bancarias, Aduaneras) -Enmienda extensión valor/ expiración mínima	\$ 25,00
FINANCIAMIENTOS	Avales - Apertura	6 % anual (tasa máxima)
	Avales - Apertura mínima	\$ 150,00
	Avales - Enmienda términos	\$ 20,00
	Avales - Enmienda extensión valor / expiración	6 % anual (tasa máxima)
	Avales - Enmienda extensión valor / expiración mínima	\$ 25,00
	Financiamientos Importación y Exportación - Apertura	6 % anual (tasa máxima)
COBRANZAS	Financiamientos Importación y Exportación - Apertura mínima	\$ 200,00
	Cobranza de Importación - Cobro	0,50 % FLAT
	Cobranza de Importación - Cobro mínima	\$ 200,00
	Cobranza de IMPORTACION - Protesto	\$ 100,00
	Cobranza de Exportación - Cobro	0,50 % FLAT
	Cobranza de Exportación - Cobro mínima	\$ 200,00
OTROS	Registro crédito externo a cliente (FCI, FCE)	\$ 15,00
	Registro crédito externo No cliente (FCI,FCE)	\$ 15,00
TARIFAS VARIAS	Comisión BCE Por CCI convenio	0,125 por cada trimestre o fracción
	Portes (AVB,CCD,GRB,GRA,CCI,STB.FCI,CDI,CCE,CDE,FCE)	\$ 15,00

Fuente: Banco Bolivariano