



**República Del Ecuador
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil - UTEG**

**Trabajo de Titulación para la obtención del título de:
Ingeniera en Comercio Exterior
Mención en Negocios Internacionales**

Tema:

**Estudio de los medios de pago al exterior que ofrecieron los grandes
Bancos del Ecuador durante el año 2016 – 2018**

Autora:

Gloria Olga Floril Yance

Directora de Tesis:

Ing. Elizabeth Salinas Narea, Mgs.

Septiembre, 2019

Guayaquil – Ecuador

Declaración de autoría y sesión de derechos de autor

Yo, **GLORIA OLGA FLORIL YANCE**

DECLARO QUE: El Trabajo de Titulación **Estudio de los medios de pago al exterior que ofrecieron los grandes Bancos del Ecuador durante el año 2016 – 2018**, previo a la obtención del Título de **Ingeniera en Comercio Exterior, Mención en Negocios Internacionales**, fue desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, Septiembre del 2019

LA AUTORA

Gloria Olga Floril Yance

Dedicatoria

La conquista de una meta trae consigo una explosión de emociones, llega el momento de dedicar el trabajo final y piensas, meditas y luego llegas a la conclusión, muy personal, de que la persona a la que más quieres dedicar la investigación es a ti mismo, porque sacrificaste tiempo, reuniones familiares, viajes, fines de semana con familiares o amigos, en busca de un objetivo, por la lucha ante las adversidades que se fueron presentando a lo largo del camino, pero con la convicción de que llegaría el momento de la recompensa, por ello me dedico este trabajo a mí misma, a Gloria Olguita, por esa constancia y por no renunciar al sueño de ser profesional, de ser Ingeniera.

Con gran amor también dedico este trabajo a mis Padres, por ser los pilares en mi vida, por sostenerme cuando creía ya no poder, por no dejarme sola en ningún sentido, a mi padre Luis por enseñarme a no rendirme aun cuando todo es adverso y a mi madre Teresita quien me enseñó que nunca es tarde para alcanzar los sueños. A mi esposo Iván por su amor, paciencia y apoyo incondicional en este camino.

Agradecimiento

A Dios, porque me ha permitido culminar una etapa de mi vida, porque jamás me abandono y siempre me enseñó el camino aun en la oscuridad.

A la Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG, por ser la forjadora de conquistar un título universitario.

A los Directivos de la UTEG, que desencadenan una serie de acciones para que los estudiantes culminemos con éxito nuestra carrera.

A los Docentes, mis maestros de cada ciclo lectivo, a quienes muchas veces no se los valora en el sentido de enseñanza, a ellos mi imperecedero agradecimiento, por expandir mis conocimientos hacia otros horizontes.

Gracias a todos quienes de una u otra manera aportaron a cumplir este sueño maravilloso de ser profesional.

Resumen

En las negociaciones internacionales, los medios de pago se vinculan a los bancos por el nexo que se crea entre los importadores y exportadores, de allí nace la necesidad de estudiar este tema, estableciendo los objetivos para investigar los principales medios de pago que ofrecen las instituciones bancarias en el Ecuador, evaluar las ventajas competitivas que tienen las empresas que venden productos y servicios al exterior, analizar las facilidades que brinda el sistema financiero para el acceso a los medios de pago al exterior y elaborar una guía con los medios de pago en el mercado internacional que sirva a los empresarios para escoger el más conveniente en sus negociaciones. En este trabajo se consideró los conceptos de expertos en el tema. La parte metodológica utilizó el método deductivo e inductivo, no experimental, exploratorio, cualitativo realizado por medio de entrevistas. Los resultados indicaron que es importante la obtención de financiamiento para la importación y exportación, porque necesitan dinero para adelantar al proveedor o pagar los productos, planillas, seguros; señalaron que los medios de pago al exterior más usados son las cartas de crédito, cobranza documentaria y transferencias, las que permiten mitigar los riesgos y minimizar los fraudes en los pagos. Los resultados permitieron desarrollar la guía de medio de pagos, en la que se enfatizó el alcance, leyes y bases que amparan las negociaciones, requisitos y documentos requeridos en las transacciones de compra y venta al exterior. Se establecieron conclusiones y recomendaciones de los diferentes medios de pago al exterior.

Palabras Clave: Negocios Globalización Importación Exportación
Sistema Financiero

Abstract

In international negotiations, the means of payment are linked to banks by the link that is created between importers and exporters, the objectives were to investigate the main means of payment offered by banking institutions in Ecuador, evaluate the competitive advantages they have the means of payment for companies that sell products and services abroad, analyze the facilities provided by the financial system for companies to access the means of payment abroad and develop a guide with the means of payment in the international market serve the entrepreneurs to the most convenient choice in their negotiations. In the work the concepts of experts in the subject were considered. The methodological part used the deductive and inductive method, not experimental, exploratory, qualitative carried out through interviews. The results indicated that it is important to obtain financing for import and export, because they need money to advance the supplier or pay products, payroll, insurance, they indicated that the means of payment abroad are letters of credit, documentary collection or transfers, which allow you to mitigate risks and minimize payment fraud. The results allowed the development of the payment medium guide, which emphasized the scope, laws and bases that cover the negotiations, requirements and documents required in the transactions of purchase and sale abroad. Finally, conclusions and recommendations were established about the different means of payment abroad.

Keywords: Business Globalization Import Export Financial System

Índice de Contenido

Declaración de autoría y sesión de derechos de autor	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract.....	vi
Índice de Contenido	vii
Índice de Tablas.....	ix
Índice de figuras.....	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	6
1.1 Antecedentes de la investigación	6
1.2 Planteamiento del problema de investigación	7
1.2.1 Formulación del Problema.....	8
1.2.2 Sistematización del problema.....	9
1.3 Objetivos de la investigación	9
1.3.1 Objetivo General	9
1.3.2 Objetivos Específicos	9
1.4 Justificación de la investigación	10
1.5. Marco de referencia de la Investigación Descripción.....	11
1.5.1 Conceptualizaciones de empresas.....	11
1.5.2 Tipos de empresas según número de colaboradores	12
1.5.3 Los bancos, su función y sus servicios.....	14
1.5.4 Negocios en el exterior.....	15
1.5.5 La globalización y el internet en los negocios internacionales	17
1.5.6 Detalles conceptuales del comercio y negocios internacionales.....	19
1.5.7 Medios de pago en el exterior	20
1.5.8 Regulación del Sistema Financiero	21
1.5.9 Medios De Pago Al Exterior	22
1.5.10 Estudio de los medios de pago al exterior que ofrecieron los grandes bancos del Ecuador durante el año 2016 – 2018	27
CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO.....	32
2.1. Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación.....	32

2.1.1 Tipo de diseño.....	32
2.1.2 Alcance de la investigación	32
2.1.3 Enfoque de la investigación.....	32
2.2. Métodos de investigación.....	33
2.3. Población y Muestra.....	33
2.4. Variables de la investigación	34
2.5 Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información	34
2.5.1 Fuentes de información.....	34
2.5.2 Técnica de la investigación	35
2.5.3 Instrumento de la investigación	35
CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	36
3.1 Análisis de la situación actual / Resultados de la investigación cualitativa	36
3.2 Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas / Resultados finales de las entrevistas	46
3.2.1 Análisis comparativo según los resultados de la investigación	46
3.2.2 Evolución del estudio	47
3.2.3 Tendencias	48
3.2.4 Perspectivas	49
CAPÍTULO IV: PROPUESTA.....	54
4.1 Justificación	54
4.2 Propósito general para la Guía de pagos para exportaciones e importaciones.....	54
4.3 Desarrollo de la guía	55
CONCLUSIONES	76
RECOMENDACIONES	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78
ANEXO	80
Anexo A Guía de preguntas	80

Índice de Tablas

<i>Tabla 1: Análisis comparativo</i>	46
<i>Tabla 2: Evolución del estudio</i>	47
<i>Tabla 3: Tendencias según resultado del estudio</i>	48
<i>Tabla 4: Perspectiva con enfoque importador – exportador</i>	49
<i>Tabla 5 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pacífico</i>	50
<i>Tabla 6 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pichincha</i>	51
<i>Tabla 7 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Guayaquil</i>	52
<i>Tabla 8 Consolidado de las estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago</i>	53
<i>Tabla 9: Índice General de la guía</i>	55
<i>Tabla 10: Introducción de la guía</i>	56
<i>Tabla 11: Alcance de la guía</i>	57
<i>Tabla 12: Conceptos de términos de la guía</i>	58
<i>Tabla 13: Base legal de la guía</i>	59
<i>Tabla 14: Medios de Pago en el exterior: Ley de Régimen Monetario</i>	60
<i>Tabla 15: Medios de Pago en el exterior</i>	61
<i>Tabla 16: Cartas de crédito</i>	62
<i>Tabla 17: Tipos de carta de crédito</i>	63
<i>Tabla 18: Carta de crédito irrevocable</i>	64
<i>Tabla 19: Carta de crédito Standby</i>	65
<i>Tabla 20: Requisitos para la emisión de cartas de crédito</i>	66
<i>Tabla 21: Documentos para el pago de carta de crédito</i>	67
<i>Tabla 22: Facturas y certificados de origen</i>	68
<i>Tabla 23: Documentos exigibles del comprador</i>	69
<i>Tabla 24: Ventajas del uso de las cartas de crédito</i>	70
<i>Tabla 25: Financiamiento de importación</i>	71
<i>Tabla 26: Financiamiento de Exportación</i>	72
<i>Tabla 27: Clausula roja y verde en los medio de pagos al exterior</i>	73
<i>Tabla 28: Garantía</i>	74
<i>Tabla 29 Flujoograma: Resumen de la propuesta</i>	75

Índice de figuras

<i>Figura 1 Tendencias según los resultados del estudio</i>	48
<i>Figura 2 Perspectiva en la estructura de financiamiento</i>	49
<i>Figura 3 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pacífico</i>	50
<i>Figura 4 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pichincha</i>	51
<i>Figura 5 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Guayaquil</i>	52
<i>Figura 6 Consolidado de las estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago</i>	53

INTRODUCCIÓN

El desarrollo del internet trajo consigo la globalización de los negocios y la flexibilización de las políticas para el cierre de estos negocios, desde ese punto, la influencia permanente de la tecnología en las grandes, medianas o pequeñas empresas tienen una característica importante que es asumir el reto de fusionar la comunicación online con los aspectos offline. El auge del internet intervino directamente en la administración, fundamentando en el continuo desarrollo, “En 2018 el estudio señalaba un número de usuarios de Internet de 4.021 millones, es decir, el 53% de la población mundial, el informe 2019 asegura que hasta el momento el mundo cuenta con 4.388 millones de internautas, una penetración del 57%” (Galeano, 2019).

A partir de la integración del internet en las organizaciones, los negocios cambiaron la visión, es así como para muchas empresas las ventajas van desde la disminución de viajes al exterior para cerrar proyectos de ventas y expandir sus horizontes de comercialización hasta el ahorro de tiempo y dinero. En las negociaciones, los importadores y exportadores mantienen una relación comercial cuyo objetivo es fomentar convenios de compraventa a nivel internacional, en el que se negocian cada una de las condiciones de pago o cobro que mantendrán por los productos y servicios que requieren. Dentro de las transacciones se toman en consideración los medios de pagos, evidenciándose las principales que están reguladas por la Cámara de Comercio Internacional.

De acuerdo a la Cámara de Comercio Internacional las formas de pago más habituales son el pago en efectivo por adelantado, uso de transferencia bancaria, cheque o giro bancario, además de la carta de crédito que es el documento más utilizado y conocido a nivel mundial, en este tipo de cobro se lo realiza por medio de una entidad bancaria, en la que se establecen las instrucciones de cobro, es una garantía de pago que es emitida por el banco a nombre de un cliente y en favor de un acreedor y goza de un alto nivel de confianza porque en caso de que el cliente incumpla sus obligaciones de pago, la entidad bancaria garantiza el pago de los valores acordados (Jurídico, 2019).

La gestión bancaria en el cobro de pagos al exterior integra los servicios hacia la agilización de los procesos comerciales entre importadores y exportadores, brindando la oportunidad de intercambiar procesos de ventas en el menor tiempo posible y minimiza los costos reales que generaría cada transacción, porque el hecho de que los empresarios viajen tiene un costo alto por los gastos operativos que se generan. Las políticas empresariales amparadas en la Cámara de Comercio Internacional amparan la participación empresarial directa con los bancos locales, nacionales e internacionales para efectuar las diferentes transacciones que requieren en el cierre de las negociaciones, brindando la oportunidad de integrarse por medio de las transferencias tecnológicas con una infraestructura comercial basada en la confianza y eficacia de los procesos.

El sistema bancario interviene directamente en la conjugación de las relaciones comerciales desde cualquier parte del mundo que cuente con tecnología integrada a sus procesos de servicio al cliente, ya que coordina las acciones dentro de un sistema confiable que le da especificidad a las acciones de compra y venta de los productos. Se debe reconocer que el internet y todo lo que integra la tecnología evita la duplicación de esfuerzos humanos y minimiza los gastos económicos institucionales, brindando opciones de elaborar negociaciones bien estructuradas y enmarcada en la unificación de procesos por medios que atenúan el impacto financiero de las empresas importadoras o exportadoras.

La integración de los servicios en el sistema de pagos al exterior por las diferentes transacciones que se realizan, ya sea por compra o venta de bienes y servicios busca constantemente coordinar, de mejor manera, las diferentes gestiones en forma personal o utilizando los diversos medios como telefonía móvil, email, telefonía convencional y las diferentes instituciones bancarias que sirven de nexo para el cobro o el pago de las negociaciones que han ejecutado, buscando el buen servicio, agilización en los trámites y seguridad en las políticas establecidas para que cada una de las negociaciones lleguen a terminar dentro de los tiempos y plazos establecidos por las parte negociadoras.

La importancia que tiene para los empresarios las negociaciones en los que intervienen los bancos se convierte, por cada transacción realizada, en una experiencia bancaria que ayuda al mejoramiento de la utilización continua de los servicios que ofrecen para la finiquitar sus negociaciones. Las experiencias positivas que se obtengan dependen, en gran manera, de la seguridad que brinden, por lo que los distintos sistemas que permitan la autenticación es un doble factor que generan las diferentes medidas de seguridad y eso se lo resalta en el informe de las tendencias en medios de pago en la que se indica que se hace necesario la aplicación en transacciones de pago remotas. En todos los países, mensajes de texto / SMS con una clave específica es la medida de seguridad más utilizada, sobre todo por españoles (90,3%) y peruanos (85,6%) mientras que en los restantes países los niveles de uso fluctúan entre el 63,6% en Brasil y el 75,8% en México (Servicios Financieros , 2019).

La institucionalización de los medios d pago por medio de los bancos para los empresarios debe contener, entre sus políticas normas de seguridad que brinden la confianza necesaria para la realización de las actividades, es así que la bancarización requiere de esfuerzos que avancen en la búsqueda constante de universalizar los servicios de los medios de pago utilizando los diferentes medios digitales, los mismos que deben ser orientados a brindar un servicio eficiente y eficaz en cumplimiento de las políticas del buen servicio de cada una de las transacciones que beneficien a toda una sociedad empresarial.

Los estándares de accesibilidad por medio de bancos para la realización de los pagos en el exterior requiere la institucionalización de pagos universales considerando la globalización de las negociaciones, por lo que son las entidades financieras, las que deben oferta servicios *offline* y *online* que brinden confianza en el medio, considerando dar al cliente índices de seguridad en cada una de las transacciones que se realicen, por lo que se debe otorgar ofertas de medios de pago y servicios financieros estandarizados e integrados que generen confianza en el uso para evitar la pérdida de clientes.

En el proceso de compra – venta lo que se requiere es inmediatez y seguridad, por lo que los bancos necesitan desarrollar sistemas que generen la autenticación de quienes intervienen en las transacciones o pagos para generar confianza en los usuarios. Los aspectos más importantes de los medios de pago al exterior deben ser estandarizados con plataformas que sean amigables a las empresas, es decir que la bancarización de los servicios requiere de decisiones que aporten al desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de los procesos de pagos de las diferentes transacciones que realizan los exportadores e importadores en sus procesos de negociación.

En el Ecuador, las operaciones financieras, todos los cobros y pagos desde y hacia el exterior que efectúan las entidades del sector público y parte de las que realiza el sistema bancario privado, se canalizan a través del Banco Central del Ecuador y su red de corresponsales internacionales, prestando además, varios servicios bancarios y de operaciones internacionales al Gobierno e instituciones de los sectores público y privado, que incluyen: la recepción de los ingresos provenientes de las exportaciones, en los que se incluye el registro de importadores y exportadores; licencias de importación; la emisión de cartas de crédito para importación del sector público; y, la administración de convenios de pagos y créditos recíprocos (Banco Central del Ecuador , 2019).

Las regulaciones de entidades bancarias claves evidencian normativas que supervisan constantemente la seguridad que brindan a los clientes bancarios que realizan constantemente los pagos por la compra y venta de productos o servicios que son parte de la comercialización en otros lugares del mundo, por lo que se convierte en todo un reto para las entidades gubernamentales fortalecer las leyes que brinden al usuario protección y seguridad en las transacciones que realicen. Las innovaciones en los procesos de pago al exterior deben proporcionar a los clientes públicos y privados un marco legal que regule los procesos transaccionales que brinden seguridad con procedimientos rápidos, cómodos que protejan los bienes de quienes los utilizan como es el caso de la utilización de los medios de pago al exterior en el que intervienen procesos financieros para la concertación de las transacciones comerciales.

Los importadores y exportadores de bienes y servicios constituyen una población que utiliza diferentes medios de pago al exterior por medio de las diferentes entidades bancarias, respetando la regulación gubernamental, lo que sugiere que son procesos que gozan de confianza, por lo que requiere de innovaciones que vayan de la mano con el entorno digital que desarrolla plataformas eficientes, cuyos servicios deben estar fortalecidos por la seguridad que garantice la protección de las negociaciones de los consumidores.

El desarrollo esquemático de la investigación consta de los siguientes puntos:

En la parte principal consta el Resumen, el mismo que se redactó con 250, en un solo párrafo, a espacio sencillo. Contiene la síntesis de la investigación realizada, relevancia del tema, propósito de la investigación, metodología empleada, resultados y conclusiones. Cinco palabras clave que señalan las principales variables del estudio. El abstract es el resumen en idioma inglés. La Introducción lo comprenden cinco páginas, en las que se contextualiza la importancia del tema, propósito general de la investigación, en una breve descripción de los apartados que componen el trabajo.

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL, lo comprenden los antecedentes de la investigación que abordan la problemática, el planteamiento del problema de investigación, describe en forma detallada y contextual de la situación problemática y la formulación y sistematización del problema en forma interrogativa.

CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO consta tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación, métodos de investigación, población y muestra, variables de la investigación y el tratamiento de la Información.

CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN corresponde al análisis de la situación actual, análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas, presentación de resultados y discusión.

CAPITULO IV: PROPUESTA comprende la justificación, propósito general, conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos que corresponden a la investigación realizada.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1 Antecedentes de la investigación

En la elaboración de la investigación se consultó varios trabajos realizados en otros países y en el Ecuador, los mismos que sirvieron de base para el desarrollo del marco teórico.

En Guatemala, la Universidad de San Carlos se publicó la tesis sobre “La carta de crédito de garantía (stand-by letter of credit guarantee) como herramienta de financiamiento. Caso práctico en una entidad bancaria privada”, se puntualizó que a través de la carta de crédito el vendedor, quien se convierte en exportador reduce su riesgo de no cobrar una exportación, porque el responsable de pagar es un banco y no el comprador, que hace las veces de importador; otra de las ventajas es que el comprador se asegura que el pago al proveedor lo realizará una vez que tenga la certeza del cumplimiento de las obligaciones financieras y que las mercaderías corresponden a lo solicitado (Duarte, 2019).

La importancia de la consulta es el aporte de las conceptualizaciones y los resultados del estudio que evidencian que las cartas de crédito son herramientas de pago al exterior y que su utilización tiene claros beneficios para los importadores y exportadores.

En México, en la Universidad Virtual del Estado de Guanajuato, titulada “Gestión logística de los negocios internacionales”, determinó que el comercio internacional tiene varias formas para realizar o recibir los pagos internacionales de las mercancías, entre las principales formas de pago internacional: Cheque, giros bancarios, órdenes de pago, cobranza documentaria, cartas de crédito, las mismas que son instrumentos para los pagos y cobros de los negocios en el exterior (Reyes, 2019).

La necesidad de las empresas es agilizar los trámites en las comercializaciones de los servicios y bienes, especialmente en el exterior, requiriendo de entidades, en este caso, los bancos que apoyen a la agilización de los cierre de negocios, para lo que utilizan una serie de documentos y formas de pago. Es en este aspecto que el estudio formulado por Reyes, que aporta a la estandarización de la investigación sobre los medios de pago al exterior que ofrecen los bancos ecuatorianos.

En el Ecuador, la Universidad Laica “Vicente Rocafuerte” de Guayaquil, se elaboró la tesis sobre “La banca ecuatoriana en el Comercio Exterior”, cuyo eje central son las diferentes formas de pago que utilizan los importadores y exportadores en la comercialización de los bienes y servicios, rescatándose que es importante que las empresa cuenten con el apoyo bancarios, especialmente para los pagos por medio de transferencias bancarias y en el otorgamiento de crédito, brindando opciones de seguridad en la transacción y eficiencia en cada una de las negociaciones (Martínez & Duarte , 2019).

Las consultas a las diferentes tesis aportan directamente al tema investigado, constituyéndose en una herramienta válida para confrontar resultados del uso de los bancos como medio para realizar los pagos al exterior, es necesario aclarar que ningún tema es similar al planteado, sino que sus variables investigadas se relacionan con el estudio de los medios de pago al exterior que utilizan los importadores y exportadores ecuatorianos.

1.2 Planteamiento del problema de investigación

El comercio internacional ha evolucionado a través de los años, iniciándose con intercambios o trueques de productos hasta llegar a la época actual en que la tecnología juega un rol importante en la forma de negociar y realizar pagos en las diferentes negociaciones, en la que se observa que la entrada y salida de mercancías o bienes de cada territorio se ha visto restringida por razones políticas, económicas o sociales.

En el campo del comercio, la creación del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), tuvo como finalidad impulsar la liberación del comercio, en el año 1995, fue reemplazado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuyo objetivo principal involucra la autonomía del comercio en el mundo para fortalecer el crecimiento en las economías y la liberación de medidas proteccionistas que frenan el desarrollo comercial. En el Ecuador, las grandes, medianas y pequeñas empresas se han alineado a las normativas de la OMC para generar la operatividad en el comercio exterior, amparados en la Legislación internacional, por lo que requieren contar con sistemas de cobro que les den confianza al momento de exportar, sin embargo en ocasiones pueden surgir problemas para cobrar las mercancías que se envían al exterior y es allí donde intervienen las entidades bancarias que deben presentar medios de pago que le den seguridad a los clientes para el cobro de sus actividades comerciales.

Sintetizando, el mayor problema para los exportadores es la preocupación del cobro cuando venden sus productos en el mercado internacional, por lo que la decisión de adoptar un medio de pago internacional que les de confianza y que a su vez sea conveniente para el comprador y vendedor, se convierte en un reto que deben enfrentar las instituciones bancarias, con la finalidad de dar a los clientes las alternativas que le den seguridad en sus transacciones comerciales con el mercado internacional.

1.2.1 Formulación del Problema

¿Cuáles son los medios de pago al exterior que ofrecieron los grandes bancos del Ecuador durante los períodos del 2016 – 2018 y qué impacto generaron en el desarrollo comercial?

1.2.2 Sistematización del problema

¿Cuál es la importancia de los medios de pago al exterior de las diferentes instituciones bancarias en el Ecuador?

¿De qué manera se evaluarán las ventajas competitivas de los medios de pago al exterior para las empresas que venden productos y servicios en el mercado internacional?

¿Cómo las entrevistas personales permitirán conocer las facilidades que brinda el sistema bancario para el acceso a los medios de pago al exterior?

¿Qué aspectos deberá contener una guía con los medios de pago en el mercado internacional que sirva a los empresarios al escogimiento del más conveniente en sus negociaciones?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar los medios de pago al exterior que ofrecieron las instituciones financieras en el Ecuador y su impacto en el desarrollo comercial de las empresas ecuatorianas

1.3.2 Objetivos Específicos

- Indagar la importancia de los medios de pago al exterior de las diferentes instituciones bancarias en el Ecuador
- Evaluar las ventajas competitivas de los medios de pago al exterior para las empresas que venden productos y servicios en el mercado internacional
- Investigar, por medio de entrevistas personales sobre las facilidades que brinda el sistema bancario para el acceso a los medios de pago al exterior
- Elaborar una guía con los medios de pago en el mercado internacional que sirva a los empresarios al escogimiento del más conveniente en sus negociaciones

1.4 Justificación de la investigación

El estudio se justifica por la importancia que tiene la necesidad de conocer que las transacciones de pago del comercio internacional para la comercialización de productos y servicios requieren del uso de diferentes herramientas que permitan agilizar las compras y ventas entre el exportador e importador, según los datos estadísticos de la Asociación de Bancos, entre enero y diciembre del 2018, las exportaciones petroleras ascendieron a \$8.802 MM con una variación anual de 27.3%, mientras que las exportaciones no petroleras ascendieron a 12.804 MM, con la variación anual de 4.9%. Las importaciones llegaron a \$22.121 millones, con la variación anual de 16.2%. (AsoBanca, 2019).

En este sentido interviene el respaldo bancario para concretar cada una de las operaciones en las que se consiga evitar el riesgo de no pago, en este sentido intervienen los medios de pago como carta de crédito, en la que se emite una orden de pago por parte del banco emisor al comprador, el mismo que puede cobrarlo presentando toda la documentación necesaria, según los términos del crédito emitido por la entidad bancaria. La relevancia del tema radica en que las negociaciones requieren de un producto para cada necesidad, considerando que la recepción de los pagos necesita de entidad financieras que respalden las transacciones, por medio de transferencias directas, gestionando los diferentes cobros o pagos, con cobranza documentaria o por medio de cartas de crédito que mitigan los riesgos en el cobro de las ventas o compras de bienes y servicios.

En la parte económica se justifica por los beneficios que tendría el estudio para los importadores y exportadores al contar con información actualizada de los diferentes medios de pago al exterior en las entidades bancarias ecuatorianas, en el mismo se identifican las ventajas que dan estos medios para acelerar los pagos de las diferentes transacciones comerciales y que ayudan a gestionar de manera eficiente y eficaz las operaciones de comercio exterior de las grandes, medianas o pequeñas empresas, en el que se evidencian los financiamientos que se requieren para la exportación e importación de los bienes, considerando que las entidades financian y en ocasiones le dan al comprador o vendedor liquidez y los fondos necesarios para realizar las actividades comerciales.

1.5. Marco de referencia de la Investigación Descripción

1.5.1 Conceptualizaciones de empresas

Las empresas se las pueden denominar de diferentes formas, se las reconoce como organizaciones, sociedades, compañías, corporación, entidad gubernamental o no gubernamental lo que involucra actividades económicas que influyen en el crecimiento del país por que contribuyen al aporte de rentas y genera plazas de empleo. Por lo general, hay sociedades de diferente índole pueden ser locales, regionales, nacionales, hay otras que pueden ser transnacionales y supratransnacionales y de ello depende el tamaño, es decir pueden ser pequeñas, medianas, grandes o las denominadas microempresa con propiedad de capital pública, privada y en algunos casos mixta. Las empresas son entidades en que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles para la prestación de servicios y la comercialización de productos.

Cuando a las empresas se las identifica como grandes, medianas y pequeñas, algunas pueden ser con fines de lucro y otras sin fines de lucro, de la misma manera existen empresas importadoras y exportadoras o mixtas, desde este punto de vista se hace necesario mencionar algunas definiciones y conceptos, en los que se determina que la empresa es la unidad económica básica que produce bienes o servicios o transforma bienes o presta servicios en el contexto de la sociedad con el objetivo de satisfacer las necesidades de las poblaciones-territorio (Blacutt, 2018). El alcance de la definición involucra a la producción de productos como actividades fundamentales en la operación de las acciones que se encaminan a la satisfacción de las diferentes necesidades del mercado con un manejo adecuado para el bienestar económico de los dueños, administradores y accionistas de las empresas.

Las actividades de las empresas involucran una serie de acciones que van en beneficio de quienes las crean, para transformar cada uno de los recursos en productos y servicios que buscan satisfacer necesidades y resolver los problemas a los usuarios y de manera particular a las personas que las crearon.

El desarrollo de la empresa requiere de personas que asuman decisiones para el buen desenvolvimiento con el uso de diferentes bienes materiales que permiten la elaboración de productos que continuamente tienen como objetivo complacer a los consumidores reales y potenciales, quienes pagan un precio por el consumo de los bienes y servicios (Amaru, 2014).

La dimensión de las organizaciones tiene rasgos específicos, determinada por el tamaño de personas que emplea y por la cantidad de productos o servicio que ofrece, por el territorio de su ubicación y distribución las compañías locales cubren un mercado reducido; las regionales amplían la venta de sus servicios o productos en localidades más extensa, las que cubren espacios nacionales lo hacen dentro de un país. Las empresas transnacionales ubican oficinas en varios países desde lo que importan o exportan, las supertransnacionales tienen oficina matriz en determinado territorio y sus filiales forman parte del mercado de otros países en el mundo.

1.5.2 Tipos de empresas según número de colaboradores

En el Ecuador, las empresas se las clasifica según el tamaño, considerando lo que establece la Superintendencia de Compañías como base para el ranking general en base al tamaño de la Compañía, el mismo que se rige según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones: microempresas: entre 1 a 9 trabajadores o Ingresos menores a \$100.000,00; pequeña empresa: entre 10 a 49 trabajadores o Ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00; mediana empresa: entre 50 a 199 trabajadores o Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00, empresa grande: Más de 200 trabajadores o Ingresos superiores a los \$5'000.001,00; predominando siempre los ingresos sobre el número de trabajadores (Superintendencia de Compañías, 2018).

Se denominan microempresas a un negocio personal o familiar en el área de comercio, producción, o servicios que tiene menos de 10 empleados, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar (Magill & Meyer, 2017, pág. 5).

La evolución de las microempresas en países pequeños como Ecuador, surge como una alternativa de desarrollo empresarial, generando producción en menor escala y con objetivos claros de disminuir la brecha de desempleo y apartar al crecimiento del país. Las pequeñas empresas que producen bienes consideran a la producción como parte vital de su desarrollo, consideran que las ventas y la distribución de los productos genera posibilidad de su desarrollo en un mercado competitivo (Ánzola, 2016, pág. 17). Se reconoce que las pequeñas empresas son representadas como sociedad anónima y el dueño por lo general, es quien dirige y administra la parte económica y financiera e incluso hay casos en se convierte en el hombre orquesta porque es vendedor, administrador, se encarga de las compras, de las inversiones.

En el entorno de los negocios, aparecen las Pequeñas y medianas empresas, conocidas como Pymes, que son entidades independientes económicamente, con una alta predominancia en el mercado de comercio de pequeños productos y servicios, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial y de las grandes empresas e inversiones, se consideran las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal que tienen como parte de los recursos humanos y que se las identifica por el nivel de ventas anuales (Sánchez, 2015, pág. 1).

Los servicios tienen importancia, muchas son las empresas hoteleras, gastronómicas con sus cadenas de alimentos, con servicios tecnológicos los que buscan ampliar sus horizontes a mercados internacionales, aprovechando la globalización en las negociaciones en las que intervienen los compradores y vendedores e intervienen las formas de pago para lo que requieren, el apoyo de los bancos (Sosa, 2015, pág. 12).

1.5.3 Los bancos, su función y sus servicios

El sistema bancario tiene la función de permite que el dinero circule en la economía, generalmente se define que la banca es el conjunto de entidades o instituciones que, dentro de una economía determinada, prestan el servicio de banco, lo que define como los entes o las organizaciones que llevan a cabo varias actividades fundamentales, entre ellas la captación y colocación de recursos económicos, pero primeramente se obtiene dinero de personas, empresas u otro tipo de organizaciones, los mismos que son depositados en cuentas de ahorro, corriente o en inversiones de pólizas, negociar bonos y otras actividades, además dan créditos a las personas que lo soliciten, por lo tanto los bancos cumplen con brindar diferentes servicios (Economía, 2018, pág. 1).

Los bancos tienen como objetivo manejar una cartera de clientes, quienes consumen sus servicio y buscan satisfacer sus necesidades, la Superintendencia de Bancos (2017) define que la banca permite “La dinamización de estos agentes económicos en torno al ahorro y al crédito, plasma el uso y acceso de los servicios y productos financieros” (pág. 2). En lo que entre la banca tradicional y el inicio de la banca digital conformada para el crecimiento de la bancarización de servicios, reconociendo la rapidez, eficiencia y eficacia de estos servicios.

Los servicios bancarios en el Ecuador contemplan un sistema de pago y cobros de las diferentes actividades que ejecutan las personas naturales y jurídicas con la finalidad de responder a las expectativas de servicio de las acciones comerciales que realizan regularmente dentro y fuera del país. En lo que corresponde a la banca tradicional, las actividades comprenden a la ejecución de servicios personalizados y que brinda la oportunidad de realizar una serie de transacciones que pretenden continuamente mitigar los riesgos de los clientes, considerando la evaluación de los informes comerciales y financieros de quienes solicitan los servicios, respetando las normas legales que pueden aplicarse tanto al comprador como al vendedor, en otros casos se los puede reconocer como importador o exportador.

Un análisis especial requiere la banca digital, según el Banco Central del Ecuador en el año 2016 se abrieron aproximadamente 51 sucursales bancarias, lo que significó una expansión de 1.15% i. a., al pasar de 4.418 en marzo de 2015, a 4.469 en marzo del 2016. Un año después, en marzo de 2017, la cantidad de sucursales había crecido hasta 4.618, o sea, una variación absoluta de 149 sucursales, lo que significó un crecimiento de 3.33%”. Entre los canales utilizados, la parte digital genera posibilidades para segmentos que buscan agilidad en los servicios bancarios. Se observa que poco a poco se están desarrollando medio digitales que permitan desarrollar una banca electrónica que abra mayores oportunidades de negocios en la parte local, nacional e internacional de las diferentes empresas ecuatorianas (Bancarios información, 2017, pág. 11).

Los bancos y las diferentes sociedades financieras de inversión se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero para captar los recursos económicos del público, los mismos que permiten la captación a través de depósitos y los diferentes cobros por los servicios. Los clientes de los bancos constantemente buscan evitar riesgos por lo que continuamente requieren de acciones que aseguren los pagos o los cobros de los productos o servicios que comercializan.

1.5.4 Negocios en el exterior

Los negocios de las empresas, indiferentemente si son grandes, medianas o pequeñas requieren de la conexión directa de los participantes en las negociaciones en el exterior, regidas por la OMC, que direcciona al comercio internacional. Los elementos clave que se encuentran en todas y cada una de las operaciones comerciales internacionales son: La globalización en los negocios internacionales, diferencias entre países, comercio mundial e inversiones internacionales, entorno financiero en los negocios internacionales, estrategia y estructura de los negocios internacionales y las operaciones de negocios internacionales (Anaya, 2018, pág. 1).

La globalización de los negocios se basa en el desarrollo y la utilización de las tecnologías de la comunicación, la liberación de barreras comerciales y la optimización de los medios de transporte, amparadas en organizaciones que apoyan el desarrollo, entre ellas se reconoce la participación del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial de Comercio, Organización de las Naciones Unidas. La diferencia entre los países se ve en las leyes para la importación y exportación, las políticas económicas rigen y determinan las condiciones en el comercio exterior. El comercio e inversión internacional busca a través organismos de control generar un comercio justo y equilibrado dentro y fuera del país.

El entorno financiero se relaciona con el tipo de cambio a la compra y el tipo de cambio a la venta, considerando la moneda de cada país y de las entidades bancarias. La estructura y las operaciones de los negocios internacionales se enfocan a que los productos o servicios tengan un valor superior que les genere competitividad en el mercado, creando una posición estratégica frente a los competidores y generando la satisfacción de las necesidades de los mercados.

Para los importadores, la necesidad de financiar es importante porque, en ocasiones requiere pagar por adelantado al proveedor, gestionar los documentos de embarque, pagar lo que se requiere en las aduanas, para ello utiliza varios medios de pago, entre las que puede considerar las cartas de crédito transferible, revocable, irrevocable, irrevocable no confirmada, irrevocable confirmada, de importación/exportación y las standby o denominada como garantía. Además, pueden utilizar cobranzas documentarias y las transferencias bancarias. Al financiar la importación, el importador se compromete a devolver todo el valor en cuotas mensuales, dependiendo de lo acordado con la entidad bancaria, en un plazo de 30, 60, 90 hasta 180 días. En el caso del financiamiento de la exportación, el vendedor o exportador requiere dinero para poder cancelar las gestiones de pre-embarque, embarque y post-embarque, así mismo hacer varios pagos a proveedores, planillas, seguros, documentos de embarque; los pagos pueden realizarse en una cuota, totalizando el pago, que se concreta apenas lleguen los fondos que cancela el importador.

En resumen, la estructura del financiamiento para las negociaciones se da de la siguiente manera: Exportador e importador se relacionan directamente con la banca para obtener recursos o sean el medio para recibir el cobro, por lo que se lleva a cabo la evaluación crediticia, es decir el medio de pago que utilizaran, el financiamiento, en los que por lo general, se tiene una garantía que puede ser una carta de crédito, transferencias, cartas documentarias, entre otros.

1.5.5 La globalización y el internet en los negocios internacionales

La globalización se desarrolló con la aparición del internet, que permitió la conexión entre las personas y a las organizaciones a través de una red informática global representada por la telefonía móvil y los correos electrónicos. El comercio electrónico o conocido también como *e-commerce* se utiliza cada vez más en las transacciones entre individuos y compañías, pero sobre todo para negocios entre empresas, lo que sirve para acortar tiempo en las negociaciones, y evitar viajes para finalizar negocios. El acceso a las redes inalámbricas y móviles conectan a una red global, lo que genera tendencia a la globalización, es decir que presencia de empresas nacionales puede negociar con otros mercados internacionales para vender sus bienes o servicios desde el punto de origen hacia la parte internacional (Koontz & Weihreich, 2017, pág. 29).

Las acciones de intercambio de compra – venta desde el punto de fábrica hacia mercados internacionales requieren del uso de varios instrumentos que permiten la ejecución de las diferentes actividades, por lo que el uso de los medios digitales se convierte en los mejores aliados para llevar a cabo los procesos de comercialización. En este contexto el comercio electrónico se convierte en un medio para realizar directamente la compra de productos y la venta de los mismos, pero se requieren de varios elementos entre ellos: La moneda, idioma, las tecnologías de información y comunicación TIC`s, los desarrollos dirigidos a la transportación masiva a diferentes distancias, la liberación del comercio transfronterizo, la nueva generación de prestadores de servicios globales, el reconocimiento de la interdependencia entre países, expectativas, la visión del largo plazo (Hernández, 2016, pág. 10).

La moneda reemplazo al trueque y se convirtió en la forma de pago más utilizada entre los empresarios o dueños de negocio, el idioma es parte esencial para entender los términos referenciales de cada negociación, se reconoce que en el mundo el inglés, español y mandarín por el gran número de habitantes de China. Se recomienda que en para llevar a cabo de manera exitosa un proceso, en las negociaciones es urgente que los exportadores e importadores negocien en los mismos términos comerciales. Las tecnologías de información se han convertido en el aliado más cercano por la rapidez en la ejecución de las negociaciones y por el impulso a evitar gastos, la facturación electrónica e incluso en ocasiones el pago de impuestos y aranceles.

La transportación masiva como los aviones de carga han afianzado el tiempo de entrega cuando los productos son de menos peso, sin embargo, los barcos siguen liderando el mercado de transportación a mercados internacionales rompiendo los esquemas de distancia y tiempo. El comercio y las leyes se convierten en aliados eficaces del comercio fronterizo y permiten agilizar las actividades comerciales, mientras que la aparición de agentes de aduanas que se vinculan a actividades comerciales conllevan al mejoramiento de las relaciones entre compradores y vendedores, generando las interdependencias entre países que llevan los productos donde alguien los requiere, con las expectativas del mejoramiento de cada una de las ofertas que exista en el mercado, apareciendo la competitividad por la calidad de los bienes que se ofertan y de la aceptación de los mercados.

La producción de bienes en gran escala en algunos países requieren la extensión de sus actividades hacia otros mercados en los que intervienen los sistemas de producción que se encargan de controlar las decisiones, actividades cotidianas en la empresa, las restricciones legales, controles y planes que permiten al proceso convertir estas entradas y salidas en aspectos que aportan al crecimiento empresarial (Harding, 2015). De la producción de bienes se parte hacia la comercialización, lo mismo ocurre con los servicios que se ofrezcan desde el territorio nacional hacia mercados internacionales.

1.5.6 Detalles conceptuales del comercio y negocios internacionales

A nivel de la comercialización de los productos y servicios internacionales, se establecen diferencias en las formas de llevarlos desde el país que se producen hasta aquellos que lo necesitan. Los negocios internacionales se refieren a cada una de las transacciones privadas en las que intervienen los entes gubernamentales de cada país y se los reconoce como comercio exterior basado en las leyes y las regulaciones establecidas para el comercio. Por otro lado, el comercio internacional se relaciona con las importaciones y exportaciones que se realizan mundialmente con procedencia nacionales y que generan las negociaciones globales.

Para algunos autores especialistas en temas de negociaciones internacionales, la diferencia se establece en el siguiente orden: El comercio internacional es la forma concreta de implementar los negocios a esta escala, consisten en una serie de transacciones llevadas a cabo fuera de las fronteras nacionales a fin de satisfacer los objetivos de los individuos y organizaciones involucradas, es tener un proveedor y un comprador en el mercado internacional. Mientras que los negocios internacionales son las transacciones de negocios que ocurren entre personas, empresas o gobiernos de dos a más países. Estas transacciones son las que originan el movimiento de bienes y servicios, de capital, de personas, así como la transferencia de tecnología, que se realizan fuera de las fronteras nacionales e internacionales (Mitre, 2016, pág. 25).

Las diferencias que se establecen entre el comercio internacional como forma de llevar las compras y ventas fuera de las fronteras nacionales en la que se involucran una serie de grandes instituciones que comercializan en otros mercados. Los negocios internacionales son las transacciones que se llevan a cabo entre las empresas, personas y los entes gubernamentales de varios países en los que se involucran diferentes formas de pago por las ventas realizadas.

1.5.7 Medios de pago en el exterior

Para llevar a cabo las diferentes transacciones de compra-venta se requiere de formas de pago que llenen las expectativas de los vendedores y compradores, todo depende del tipo de relación comercial que lleven, respetando las normas legales de cada país y los costos de cada transacción bancaria. En la comercialización se reconocen varias formas de pago, siendo las más utilizadas el pago anticipado, pago directo, cobranzas documentarias, carta de crédito (MinCetur, 2016).

Las perspectivas de los medios de pago en el exterior se dan desde dos puntos de vista: En primer lugar, el comprador o importador prefiere el pago contra entrega, cobranza por medio de documentos, con la utilización de las cartas de créditos y en muchas ocasiones prefieren el pago adelantado o denominada como cuenta abierta. El segundo lugar, el vendedor o exportador generalmente prefieren el pago adelantado, o cuenta abierta, carta de crédito, la cobranza documentaria y los pagos contra entrega de los bienes que han concretado en la venta.

Existen varios factores al momento de decidir el medio de pago adecuado, todo dependerá del costo, la seguridad que ofrezcan y la complejidad del proceso, generalmente prefieren la transferencia internacional, cobranza documentaria y la carta de crédito; todo dependerá de la relación comercial, del tiempo que se hayan realizado los negocios, se conoce por regla general, que mayor confianza en los procesos comerciales, los medios de pago se vuelven más sencillos, simples y por lo tanto, son más baratos para quienes hacen uso de ellos.

En los negocios, los medios de pago forman parte de los servicios bancarios que requieren las empresas para el cobro de sus bienes y servicios, por lo que se requiere de entidades bancarias para llevar a cabo las diferentes acciones crediticias y de pago utilizadas por diferentes empresas nacionales, lo que genera la estandarización de servicios para quienes la utilizan en sus acciones comerciales.

1.5.8 Regulación del Sistema Financiero

En Ecuador todas las operaciones financieras se rigen por el Código Orgánico Monetario y Financiero que tiene por objeto regular el sistema monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros del Ecuador.

Los objetivos de este Código son:

1. Potenciar la generación de trabajo, la producción de riqueza, su distribución y redistribución;
2. Asegurar que el ejercicio de las actividades monetarias, financieras, de valores y seguros sea consistente e integrado;
3. Asegurar los niveles de liquidez de la economía para contribuir al cumplimiento del programa económico;
4. Procurar la sostenibilidad del sistema financiero nacional y de los regímenes de seguros y valores y garantizar el cumplimiento de las obligaciones de cada uno de los sectores y entidades que los conforman;
5. Mitigar los riesgos sistémicos y reducir las fluctuaciones económicas;
6. Proteger los derechos de los usuarios de los servicios financieros, de valores y seguros;
7. Profundizar el proceso de constitución de un sistema económico social y solidario, en el que los seres humanos son el fin de la política pública;
8. Fortalecer la inserción estratégica a nivel regional e internacional;
9. Fomentar, promover y generar incentivos a favor de las entidades de la Economía Popular y Solidaria; y,
10. Promover el acceso al crédito de personas en movilidad humana, con discapacidad, jóvenes, madres solteras y otras personas pertenecientes a los grupos de atención prioritaria (Código Orgánico Monetario y Financiero, 2016).

1.5.9 Medios De Pago Al Exterior

Para las grandes, medianas o pequeñas empresas que exportan e importan productos o servicios, los medios o formas de pago internacionales comprenden los diferentes acuerdos entre comprador y vendedor para determinar el momento del pago de la mercadería o servicio, lo que se relaciona directamente con el momento de pago del embarque y/o entrega del bien o servicio. Entre los medios se reconocen el pago por adelantado, pago a la vista, pago a plazo, cuenta abierta, transferencia / orden de pago, cobranza de exportación, carta de crédito de exportación (MinCetur, 2016).

De acuerdo con Flores (2017) “Los medios de pago son una parte fundamental de toda transacción, no solo por la forma en cómo se realizan sino porque dan origen al financiamiento, los principales medios de pago son los siguientes: carta de crédito, pago anticipado, pago directo, cobranzas documentarias” (pág. 1). En la estructura de la utilización de los medios de pago intervienen directamente el importador y exportador, es decir el que compra y vende, considerando un enlace en la negociación y que le brinda seguridad por y minimiza los riesgos son las entidades bancarias, quienes luego de una evaluación crediticia, le ofrecen a sus clientes los medio de pagos más idóneos y adecuados según los negocios que pretendan cerrar, otorgándoles financiamiento a un corto o mediano plazo, bajo la garantía de documentos que avalen el pago de la transacción.

Los medios de pago se definen considerando los diversos riesgos (políticos/país, comercial/comprador) a los que se enfrentan los compradores y vendedores, por lo general, se realiza a través de la banca quien mitiga dichos riesgos a través de mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada. Los principales medios de pagos que se utilizan en el comercio internacional son transferencia/órdenes de pago, pago directo al vendedor, mayor riesgo al exportador (MinCetur, 2016).

1.5.9.1 Cobranza Documentaria

El exportador entrega documentos representativos de la mercancía a su banco quien recibe la instrucción de enviarlos al importador contra pago o aceptación de un pagare o letra de cambio. Básicamente se encarga la cobranza a un tercero, por lo general un banco (MinCetur, 2016).

Las cobranzas documentarias se las reconoce por la actuación del banco en el cobro de los diferentes pedidos, el exportador debe entregar sus documentos a una entidad para que se encargue de los trámites de la venta de sus productos o servicios, respetando y cumpliendo las instrucciones que se hayan negociado en el proceso de compra - venta (Casilda, 2015) Las instituciones bancarias intervienen como intermediarios para realizar los diferentes cobros de las transacciones que el exportador haya pactado, para lo cual se entregan documentos que legalicen la cobranza por medio de documentos.

La finalidad de las cobranzas documentarias es gestionar cobros, los mismos que generalmente se les encargan al banco para que sigan los pasos que debe asumir el exportador y cuyos documentos están relacionados con los bienes que están comercializando. Una de las más grandes ventajas está ligada a que es un medio de pago conocido en todo el mundo, el proceso para realizar el cobro es sencillo y práctico y los costos no son altos.

Entre los aspectos relevantes se rescata que en los trámites que se realizan se utilizan los documentos originales, no requieren que se abran líneas de crédito de ningún tipo y lo mejor de toda la transacción es una cobranza avalada, porque en la negociación tanto el proveedor como el comprador se conocen, es decir que existe un registro de otras actividades realizadas con anterioridad. Lo importante de las cobranzas documentarias radica en el pago es contra documentos, es decir que están avaladas por la documentación y se lo puede considerar parte de una alternativa de pago por adelantado con la factura del cierre del negocio.

1.5.9.2 Carta de Crédito

La carta de crédito constituye el medio de pago internacional, mediante el cual el banco con el que trabaja o es cliente el importador se compromete a pagar a un exportador lo acordado como parte de la transacción, siguiendo las instrucciones previamente negociadas entre comprador y vendedor, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones de la carta de crédito, por lo que las condiciones deben ser claras para que se realice el pago por medio del documento (MinCetur, 2016). El uso de cartas de crédito se lo realiza entre el proveedor y el comprador, en el que se cumplan las condiciones que se especifican entre el importador y el exportador con el respaldo de una entidad bancaria.

Para otros autores la carta de crédito se la utiliza para reducir el riesgo de impago de las transacciones realizadas, se la considera una de las formas más habituales en las que el cliente solicita este documento al comprador, lo emite el banco y garantiza que se pagará a tiempo, sin demoras. Es importante resaltar que las empresas que venden los productos realizan los trámites con la entidad bancaria seleccionada, en la que proporcionan toda la documentación que pruebe que se ha suministrado la cantidad de mercancía negociada. Es esencial que la carta sea irrevocable, es decir, que no se pueda cambiar o cancelar, a no ser que todas las partes estén de acuerdo en lo que estipula (Casilda, 2015).

Las cartas de crédito aseguran el pago al exportador, mientras se cumplan las condiciones que han sido acordadas por el importador, en este tipo de transacciones se requiere de línea de crédito bancaria. Se debe considerar establecer las condiciones para el pago, por medio de documentos, los costos, en ocasiones pueden ser altos. Las ventajas de las cartas de crédito es que son utilizadas mundialmente, los importadores y exportadores la usan regularmente, en ocasiones es complejo, todo dependerá del tipo de mercadería y el producto, además del monto.

1.5.9.3 Pago anticipado como forma de pago de las exportaciones

El pago anticipado consiste en que el importador, antes del embarque, sitúa en la plaza del exportador el importe de la compra venta. Esta forma de pago representa muchos riesgos para el comprador; quien queda totalmente a merced de la buena fe del vendedor, quien eventualmente y hasta deliberadamente puede demorar indebidamente el envío de las mercancías o simplemente en el peor de los casos no hacerlo (Flores, 2017).

Las empresas, independientemente su tamaño, debe comprometerse a cumplir con lo adquirido, refiriéndose al pago anticipado de las exportaciones, debido a que este tipo de acciones generan confianza en el cliente, este tipo de modalidad garantiza el cobro antes del envío de los productos, por lo que se convierte en una de las transacciones más comunes, porque resulta más conveniente en los aspectos económicos para el vendedor” (Casilda, 2015) .

1.5.9.4 Pago directo

Los medios de pago directa constituyen las formas de pago al contado, para lo cual los importadores o exportadores pueden utilizar cheques o las denominadas cuentas corrientes, transferencias bancarias o giros y las órdenes de pago directas, es decir que el importador efectúa el pago directamente al exportador y en algunos casos utiliza una entidad para que se efectúe el pago sin que intervenga un compromiso directo por parte de esa entidad. Los medios de pago más comunes para pagos directos son el cheque, la orden de pago, el giro o la transferencia (Flores, 2017).

Los medios de pago directos generalmente anticipan los pagos, para cada uno de los compradores es una ventaja recibir este tipo de pago, mientras que quien vende los productos o mercancías tiene que enviarlos al lugar de destino, previamente debe enviar factura de todo lo que despacha, en muchas ocasiones este tipo de pago tiene una temporalidad entre 15 a 30 días desde la fecha que se emite la factura. Es una de las formas de pago que se da porque se evidencia confianza entre comprador – vendedor.

1.5.9.5 Transferencia / órdenes de pago

La transferencia / orden de pago se realiza desde el importador al exportador, tiene relación directa con diferentes entidades bancarias que gozan de la confianza de los usuarios, se hace uso directo en la transacción y le resulta sumamente económico para el importador. Este medio se usa frecuentemente en la forma de pago de cuenta abierta, que es la forma más riesgosa para el exportador, se debe considerar que es un medio de pago adelantado para los exportadores (MinCetur, 2016).

Las transferencias realizadas por medio del banco con el uso del internet se lo conocen como *open account*¹, donde se transfiere el dinero de manera rápida y directa del comprador o importador, al vendedor o exportador. Es un trámite sencillo y económico. Lo importante de este medio de pago es que el exportador se compromete de enviar cada uno de los documentos al importador en el menor tiempo posible. Las transferencias de pago por medio de los diferentes bancos locales permiten agilizar adecuadamente las negociaciones entre importadores y exportadores.

El importador debe considerar que el riesgo es que el exportador no cumpla con lo acordado, por lo que se evidencia un peligro en la transacción. Generalmente se recomienda que las transferencias y las órdenes de pago se realicen cuando el comprador y vendedor se conocen, es decir que ya tienen una relación y comunicación perenne y que hayan previamente evaluado la confianza en la transacción.

Las gestiones que el exportador realiza para minimizar el peligro de que la contraparte falle en el pago, es el pedido de garantía que avalen el cumplimiento de lo acordado por medio de documentos que garanticen la seriedad y responsabilidad de la venta. Se reconoce que este tipo de medio de pago para los exportadores e importadores es sumamente barato, lo que es una ventaja en la negociación.

¹ Conocida como cuenta abierta.

1.5.10 Estudio de los medios de pago al exterior que ofrecieron los grandes bancos del Ecuador durante el año 2016 – 2018

1.5.10.1 Banco Pichincha: carta de crédito de importación

Banco del Pichincha en el Ecuador oferta los siguientes medios de pago al exterior para la importación, el cliente recibe la asesoría de un equipo especializado para el financiamiento, entre los beneficios se especifican: El cliente recibe la guía de especializada de asesores que permite mejorar la relación comercial de los proveedores con la representación de Banco Pichincha, quien respalda la solidez financiera del importador, elimina los riesgos innecesarios con el manejo de sus documentos comerciales, financieros y del pago de la importación en el exterior, la liquidez como importador estará intacta, hasta el vencimiento de la carta de crédito; en el caso de que esta se pague a plazos, recibe el apoyo en el manejo del ciclo del negocio, accede a una amplia red de corresponsales financieros en el exterior (Banco Pichincha, 2018).

Entre las características Banco Pichincha actúa por cuenta de un importador local mediante un compromiso, que por cuenta del cliente (ordenante), se obliga a pagar al beneficiario el valor de los documentos y/o instrumentos del giro, siempre y cuando se cumplan los términos y condiciones que se establecen en el crédito. En resumen, las cartas de crédito pueden ser pagadas a la vista o a plazos, las importaciones pueden ser financiadas por el proveedor, o bien el cliente puede solicitar un financiamiento de las mismas a Banco Pichincha. Se recomienda que los formularios sean completados con la ayuda del asesor de Comercio Exterior, quien lo orientará el correcto ingreso de los documentos al Banco. Los requisitos necesarios son el formulario de Comercio Exterior completo y los documentos solicitados por el asesor, previa revisión de la solicitud de quien requiere el servicio (Banco Pichincha, 2018).

1.5.10.2 Exportación Banco Pichincha

Para la exportación el cliente recibe el respaldo financiero acompañado con un equipo especializado de asesores, entre los beneficios se encuentra el recibir la guía de asesores, el servicio disponible para clientes y no clientes del Banco, el mismo que mejora las relaciones comerciales con la representación de Banco Pichincha, quien respalda la solidez financiera del exportador, incrementa la posibilidad de solicitar financiamiento, la tramitación documentaria y de cobranza se delega al banco, accede a una amplia red de negociación a nivel mundial (Banco Pichincha, 2018).

Entre las características, las exportaciones tienen la posibilidad de contar con el compromiso por parte del Banco Emisor/Confirmador, de pagar, negociar o aceptar giros contra la presentación de los documentos estipulados en el crédito y el cumplimiento de los términos y condiciones (documentos relacionados con las mercancías que son despachadas), las cartas de crédito pueden ser pagadas a la vista a plazo, diferida o mixta, el beneficiario o Exportador, mitiga el riesgo político – comercial de manera importante. Con esto aumenta las posibilidades de incremento de su negocio, en la certeza de que los documentos tanto por expertos documentarios en los Bancos del Exportador (corresponsales en el exterior), como por los especialistas en documentos de Comercio Exterior del Banco Pichincha. Por lo tanto el pago de la carta de crédito se efectuará una vez se cumplan todos los términos y condiciones previamente establecidos con el proveedor, el término "documentos" hace referencia a documentos financieros, que corresponden a los instrumentos para obtener pago, como letras de cambio, pagarés y cheques y/o documentos comerciales, no financieros, como facturas (Banco Pichincha, 2018).

Entre los requisitos se llena formulario de Comercio Exterior completo y los documentos solicitados por el asesor, previa revisión de la solicitud.

1.5.10.3 Cartas de crédito domésticas Banco Pichincha

El banco ofrece el manejo de las cartas de crédito locales, especificando los beneficios, en los que recibirá la guía de asesores, con la certeza de que los documentos presentados para la negociación son examinados por expertos en el manejo del crédito documentario, el pago y/o aceptación en favor de su beneficiario solo se efectuará una vez se hayan cumplido los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito, amplia y diversifica las fuentes de suministro a los compradores, accede a la posibilidad de negociar contra pago anticipado o con la emisión de una carta de crédito con los proveedores, el vendedor no necesita evaluar la capacidad de pago del comprador en vista que la operación está garantizada por un banco (Banco Pichincha, 2018).

Entre las características, se reconoce que es una transacción concreta y una promesa de pago definida en favor del beneficiario, para que el ordenante negocie precios y plazos convenientes para las partes, las cartas de crédito pueden ser pagadas a la vista o a plazo, las compras pueden ser financiadas por el proveedor, o bien solicitar un financiamiento, se recomienda que los formularios sean completados con la ayuda del asesor de Comercio Exterior. Los requisitos se detallan en los formularios de Comercio Exterior, documentos solicitados por el asesor, previa revisión de la solicitud (Banco Pichincha, 2018).

1.5.10.4 Banco del Pacífico: cartas de crédito de importación

Los negocios internacionales son sencillos con las cartas de crédito, el Banco del Pacífico se compromete a pagar contra la presentación de ciertos documentos, asegurando cumplir términos y condiciones acordados. Los beneficios reconocen la unificación de criterios al regirse por leyes internacionales, garantiza la realización de la compra de mercancías. El desarrollo comercial del negocio a nivel internacional, es que el importador no requiere pagar por adelantado, lo que se traduce en menor riesgo, el exportador cuenta con el respaldo y compromiso del Banco, en lugar de asumir el riesgo comercial, el exportador con seguridad recibe el pago oportuno, luego de cumplir con los términos y condiciones establecidos en la carta de crédito, con comisiones competitivas a nivel mundial (Banco del Pacífico, 2018).

Entre los requisitos para clientes y no clientes se destacan la solicitud y convenio de carta de crédito, nota de pedido o factura proforma, copia de la póliza de seguro de transporte, endoso original a favor del Banco del Pacífico de la póliza de seguro de transporte, cédula de identidad, Registro Único del Contribuyente, nombramientos (Banco del Pacífico, 2018).

1.5.10.5 Banco de Guayaquil: carta de crédito de importación

Las características de la carta de crédito son la agilidad, flexibilidad y experiencia para el trámite de tus importaciones. El banco cuenta con una amplia red de corresponsales en el exterior para respaldar las operaciones de compra-venta de materia prima o productos terminados. Entre los beneficios se establecen que hay seguridad en el pago cumplido con los términos y condiciones del crédito, aumento comercial de tu negocio a nivel internacional, disminución de riesgo, el pago se efectúa hasta la recepción de documentos de embarque, seguridad del comprador en la revisión de documentos por personal bancario (Banco de Guayaquil, 2018).

Otras características son las formas de pago a la Vista, es decir entrega de documentos contra pago, así mismo puede ser a plazo, aquel que se convenga en el proveedor convenido entre comprador-vendedor. Las importaciones pueden ser financiadas por el proveedor, o el importador puede solicitar financiamiento en las mismas condiciones a Banco Guayaquil. Los requisitos son solicitud y convenio de carta de crédito documentaria debidamente firmada y factura proforma o nota de pedido y póliza de seguro de transporte, original de aplicación de endoso a la póliza de seguro a favor de Banco Guayaquil (Banco de Guayaquil, 2018).

1.5.10.6 Cobranzas de importación Banco de Guayaquil

El Banco de Guayaquil, receipta los documentos de embarque de mercaderías o servicios que se entregan a la empresa como importadora, contra el pago o la aceptación de una letra o firma de un pagaré. A diferencia de una carta de crédito, el importador asume el compromiso de pagar directamente al exportador, mediante una gestión de cobranza de acuerdo con instrucciones recibidas. Entre los beneficios se destacan que hay mayor aceptación por el vendedor/exportador que el pago simple, confiabilidad y garantía en el manejo de la documentación, controla el pago de la importación, agilidad en el envío del pago y pago a plazos accesible y asegura el incremento del negocio y mayor flexibilidad para quienes deciden acceder al servicio (Banco de Guayaquil, 2018).

Entre las formas de pago, se encuentran a la vista la entrega de documentos contra pago, a plazo, es decir la entrega de documentos contra aceptación de letra o pagaré. Entre los requisitos, el importador debe tener relación con Banco Guayaquil o iniciarla a través de una cuenta corriente o de ahorros de la entidad bancaria (Banco de Guayaquil, 2018).

CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

2.1. Tipo de diseño, alcance y enfoque de la investigación

2.1.1 Tipo de diseño

La investigación es No experimental, es decir no se cambian, ni se manipulan ninguna de las variables del estudio, se debe considerar que el investigador acoge cada una de las preguntas y con ello se estructuran los procesos para obtener la información adecuada que responda a las principales interrogantes planteadas en la sistematización del problema que se estudia (Rodríguez, 2013). El diseño acoge la investigación cualitativa con entrevistas.

2.1.2 Alcance de la investigación

El presente trabajo de investigación tiene por objeto realizar un estudio de los medios de pagos usados en el comercio exterior y que son ofrecidos a través de los principales bancos ecuatorianos, considerando el rango de exportaciones petroleras y no petroleras, en una división seleccionando los productos tradicionales y no tradicionales.

2.1.3 Enfoque de la investigación

El enfoque de investigación fue explorativo, se comienza determinando que es un tema que ha sido poco estudiado, ha sido poco abordado, por lo que se espera contribuir al conocimiento de los medios de pagos internacionales en el Ecuador. El estudio parte de la investigación de artículos y otras publicaciones exploratorias que contribuyeron a fortalecer la información relacionada con el tema, se tomó información de fuentes primarias y secundarias de libros, tesis y enciclopedias virtuales.

2.2. Métodos de investigación

Para el presente estudio se utilizaron métodos lógicos de investigación, entre ellos:

- ✓ Método Deductivo: Se expone la investigación desde lo general de las empresas, empresarios, administración comercial hasta las formas de pago internaciones utilizadas en el comercio exterior.

- ✓ Método Inductivo: Va de la investigación particular o lo general, entro de las características principales de esta de metodología podemos mencionar: La investigación cualitativa es inductiva, tiene una perspectiva holística, esto es que considera el fenómeno como un todo, se trata de estudios en pequeña escala que solo se representan a sí mismos (Muñoz, 2015).

2.3. Población y Muestra

La población se convirtió en muestra, es así que los participantes de la investigación, lo integran cinco ejecutivos de empresas relacionadas a las actividades de importación y exportación de bienes. Todas estas empresas están radicadas en Guayaquil.

La muestra aleatoria considerada para las entrevistas lo conformaron los dueños, administradores y/o jefes del área de importaciones y exportaciones concedores de los medios de pago por medio de entidades bancarias en el Ecuador. Fueron 5 empresas en total.

De las empresas escogidas 3 de ellas se dedican a actividades de importaciones de bienes y materias primas para el desarrollo de su actividad comercial, 1 de ellas dedicadas específicamente a la importación de vehículos y 1 empresas dedicadas a actividades de generación eléctrica con importación de equipos y maquinarias para realizar su actividad.

Las empresas objeto del estudio fueron las siguientes:

1. Representaciones Nutec S.A.
2. Disprattsa S.A.
3. Maquinaria Y Vehículos Mavesa S.A.
4. Corporación Nexum Nexumcorp S.A.
5. Industria Andina De Transformadores Inatra S.A.

2.4. Variables de la investigación

Se consideró las siguientes variables:

Variable Independiente: VI: Medio de pagos internacionales

Variable Dependiente: VD: Bancos del Ecuador

2.5 Fuentes, técnicas e instrumentos para la recolección de información

2.5.1 Fuentes de información

Se consideró las siguientes fuentes de información

- Cinco empresas
- Que tengan domicilio en la ciudad de Guayaquil
- Que comercialicen bienes
- Nivel de ventas superior a \$ 1mm anual.
- Actividad principal se desarrolla en el campo de importación o exportación de bienes.
- Empresas cuya actividad requiere de realizar importaciones de maquinarias, equipos o materia prima.
- Empresas que manejan relación comercial directa con los grandes bancos del Ecuador.
- Empresas que hayan manejado al menos una vez operaciones de crédito con grandes bancos del Ecuador.

2.5.2 Técnica de la investigación

Se escogió como técnica de investigación a la entrevista estructurada porque tuvo como finalidad conocer cuáles son los medios de pago más usados por las empresas en las operaciones de comercio exterior, la idea es conocer la percepción de las empresas en cuanto a las ofertas de estos productos por parte de los Bancos del Ecuador.

Se contactó a los representantes legales de las empresas y a sus representantes de las áreas de comercio exterior para realizar la entrevista. De acuerdo con cada confirmación se realizaron en oficinas de las empresas.

2.5.3 Instrumento de la investigación

El instrumento de investigación utilizada fue la Guía de preguntas, la misma que contiene siete preguntas abiertas, basadas en las variables de medios de pago relacionadas con las instituciones bancarias ecuatorianas.

Las preguntas fueron estructuradas con la finalidad de conocer la realidad que vive la empresa en relación al uso de medios de pago al exterior en sus operaciones, para lo cual se ha precisado conocer la percepción que mantienen sobre los medios más eficientes y eficaces, así como las facilidades o barreras que se encuentran en el sistema financiero ecuatoriano para las importaciones y exportaciones.

En la presente investigación se empleó diferentes enfoques teóricos. Estas perspectivas teóricas suponen una investigación documental que llevo a comprender con profundidad la problemática que se presentan en este estudio.

La información recolectada mediante entrevistas a las empresas, se presenta de manera escrita y se adjuntó en los anexos. En este proceso se colocará la redacción que comprenda el análisis de cada una de las respuestas de los entrevistados y una conclusión final.

CAPITULO III: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Análisis de la situación actual / Resultados de la investigación cualitativa

1. Representaciones Nutec S.A. Importador y Exportador
 2. Disprattsa S.A. Importador
 3. Maquinaria Y Vehículos Mavesa S.A. Importador
 4. Corporación Nexum Nexumcorp S.A. Importador
 5. Industria Andina De Transformadores Inatra S.A. Importador
1. ¿Cuáles son los principales medios de pago que su empresa utiliza en operaciones de comercio exterior, ya sea importación o exportación?

Entrevistado 1.- Entre los medios de pago utilizados son básicamente tres: Cartas de crédito, pago a la vista, cobranza documentaria.

Entrevistado 2.- En mi caso cartas de crédito son las más utilizadas por que tienen la ventaja de gozar de la confianza de las diferentes operaciones que se han venido realizando en todos estos años. La cobranza documentaria si se utiliza, pero en casos extremos, que el exportador así lo solicite y el importador lo apruebe.

Entrevistado 3.- Las transferencias directas son las más utilizados contando con el hecho de que son clientes que tienen sus negocios con compañías que son clientes antiguos y por ende la confianza es alta y el riesgo se minimiza. Las cartas de crédito permiten un acceso directo y es enormemente confiable para ambas partes.

Entrevistado 4.- Las cartas de crédito en el medio operacional registra un alto nivel de aceptación, es un medio de pago en el exterior que resulta bastante eficiente y eficaz por el nivel de confianza en los bancos que sirven como nexo en el cierre de la negociaciones, contando con el soporte del profesionalismo de los ejecutivos de cuenta de las entidades bancarias.

Entrevistado 5.- En la empresa donde laboro, los avales son utilizados con los exportadores colombianos, porque BanColombia si maneja avales, mientras que con otros países no. Las cartas de crédito dan mayor seguridad en el pago y le dan holgura al importador para completar los valores para realizar el pago, es por el factor tiempo que favorece al importador.

2. ¿Cuál considera es el medio más eficaz, rápido y seguro para utilizar como medio de pago a través de instituciones bancarias para las operaciones de comercio exterior?

Entrevistado 1.- Cartas de crédito porque se puede decir que es un medio que permite asegurar el pago al exportador, con el previo cumplimiento de las condiciones que fueron indicados por el importador, además de que es un tipo de medio de pago que es conocido por todos los empresarios del mundo.

Entrevistado 2.- Transferencias directas si bien no se paga mucho, es decir que es barato en comparación con otros medios, ya que se transfiere el dinero de manera rápida y eficiente entre el comprador y el vendedor, la documentación siempre llega según las condiciones establecidas entre ambas partes.

Entrevistado 3.- Cartas de crédito y cobranzas documentaria, por lo general es la entidad bancaria quien se encarga junto a su personal de los cobros, si bien es un proceso sencillo, tiene costos razonables y se da en condiciones donde el importador y exportador ya tuvieron con anterioridad ciertas negociaciones.

Entrevistado 4.- Carta de crédito y transferencias directas son las más utilizadas en el mundo, se les tiene confianza por la agilización de las transacciones y con la utilización directa de medios de pago al exterior.

Entrevistado 5.- Avales y cartas de crédito, si bien los avales son menos utilizados, la utilización es de acuerdo con los importadores o exportadores, mientras que la carta de crédito es un documento más conocida y utilizado.

3. ¿Piensa que los bancos prestan todas las facilidades para acceder a operaciones de cobro y pago de las importaciones o exportaciones?

Entrevistado 1.- En el Ecuador las instituciones bancarias tienen demasiadas trabas para acceder a las operaciones de cobro en las negociaciones, lo que generalmente involucra recopilar un portafolio de documentos y se repiten en cada transacción, lo que dificulta la agilización de los trámites.

Entrevistado 2.- Las entidades bancarias tienen exigencias documentarias que incide directamente en que se realicen con rapidez el acceso a las operaciones de cobro y de pago de las negociaciones en el exterior, se debe reunir una serie de requisitos.

Entrevistado 3.- Los bancos tienen requisitos que se deben cumplir como parte de las posibilidades para acceder a los diferentes canales de pago o a su vez de cobro; generalmente la empresa debe respaldar las transacciones que se realizan para las importaciones y exportaciones de productos, lo que incluye el cumplimiento de documentos que avalen la transacción, además de términos y condiciones, un ejemplo son las cartas de crédito en donde el importador no requiere realizar los pagos por adelantado y generalmente no corren riesgos exagerados que involucre grandes pérdidas.

Entrevistado 4.- Creo que si bien cuenta con asesores bancarios eficientes y con conocimiento en el área, el banco le brinda al exportador el respaldo y garantía de llevar bien la gestión, considerando que es la entidad bancaria la que asume el riesgo comercial de los importadores y a su vez es importante considerar que los exportadores perciben seguridad en que el pago será en el tiempo estimado, sin embargo sí creo que los términos que se deben cumplir como es el caso de las pólizas de transporte y el proceso del endoso a favor de los bancos, son aspectos que involucran tiempo, acepto la idea que son procesos que deben cumplirse sin embargo, creo que en determinado momento cuando el cliente recurre frecuentemente a las importaciones o exportaciones pueden obviarse en el proceso de la comercialización.

Entrevistado 5.- Si bien los bancos prestan las condiciones para realizar las acciones de importaciones o exportaciones, los documentos financieros y comerciales que solicitan para las acciones establecen términos, el análisis de los mismos lleva su tiempo y en ocasiones se requieren con urgencia, pero creo que los bancos garantizan y mitigan el riesgo político y comercial para los exportadores e importadores, lo que involucra el aumento de los negocios.

4. ¿Cuáles son las principales barreras que ha encontrado en el pago de sus transacciones comerciales en los bancos del Ecuador?

Entrevistado 1.- En ocasiones es el cumplimiento de las condiciones y términos, lo que sucede realmente es cuando involucra a nuevos clientes y a países en los que por lo general no se exporta, ni se importa allí todo es desde cero, se empieza con la revisión de la transacción. Lo importante es que cuentan con un personal eficiente.

Entrevistado 2.- Pienso que no son barreras, sino que cada negociación debe cumplir con requisitos que los exige justamente porque el banco asume el riesgo, por lo que requieren de respaldo con el cumplimiento de las condiciones exigidas

Entrevistado 3.- En la parte administrativas se generan ciertas barreras por el cumplimiento de las condiciones de la forma de pago que involucra a los bancos en donde el exportador o importador debe pagar fuertes sumas de dinero por la emisión de cartas de crédito, cobranza bancaria internacional y en carta abierta, los costos si son un tanto elevados, dependiendo de los que se exporte e importe.

Entrevistado 4.- Barreras como tales creo que no, sino más bien aspectos relacionados con los pagos por la emisión de las formas administrativas de pagos y cobros; además de las pólizas de seguros cuya responsabilidad es del importador o exportador. De allí otro de los aspectos es en el momento que se hacen negocios con países que se realizan por primera vez, los asesores bancarios si se llevan tiempo en el análisis de los documentos financieros y comerciales.

Entrevistado 5.- Generalmente, como barrera principal en el caso de exportar piden extensa documentación para justificar el pago a recibir y en el caso del importador, si bien es un poco más fácil porque tiene el dinero en su cuenta el pago se lo hace directo y se lo agiliza. Otro de los inconvenientes es que por cada pago o importación solicitan los mismos documentos, lo que representa un desgaste de tiempo, debería existir mayor agilidad.

5. ¿Qué ventajas observa que tiene su empresa al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras?

Entrevistado 1.- La valorización del compromiso del banco al asumir la garantía documentaria para el crédito, con la gestión de cobro directa y el manejo adecuado de los documentos, esto es la confiabilidad en los procesos de la aceptación de letra o pagaré, o en el caso de las cartas de crédito.

Entrevistado 2.- La confianza en un banco para el manejo de documentos financieros y comerciales, los asesores profesionales y que conocen perfectamente el trabajo, la agilidad que le dan a ciertas negociaciones, son algunas de las ventajas para utilizar medios de pagos por medio del banco.

Entrevistado 3.- Una de las fortalezas es que los bancos brindan al empresario la seguridad de la realización de los pagos, con el respeto a las normativas legales de otros países y continentes.

Entrevistado 4.- Básicamente una de las ventajas es la confianza que pone el exportador en los bancos, lo que indudablemente incrementan las ventas por que los procesos se realizan en forma clara y con el respeto hacia los términos del crédito adquirido, siendo entonces la confiabilidad lo que valorizamos como parte administrativa de las empresas

Entrevistado 5.- Las ventajas se resumen en el personal, si soy importador con mi cuenta agilizo los pagos desde mi cuenta; Si tengo una línea de crédito aprobada puedo solicitar la emisión de la carta de crédito y negociar con mi proveedor. Pero si soy exportador, la ventaja es que puedo recibir mi dinero con acreditación directa.

6. ¿Qué desventajas observa que tiene su empresa al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras?

Entrevistado 1.- Una de las mayores desventajas es que existe un algo riesgo de fraudes, es un tema que lo tienen todos los bancos sin excepción, todos sentimos ese temor al fraude, por lo que el pago por medio de instituciones bancarias genera cierta confianza porque mitigan los constantes riesgos en los cobros de las negociaciones.

Entrevistado 2.- En ocasiones las desventajas es el tipo de cambio que utilizan las instituciones financieras que utilizan cotizaciones independientes, que pueden favorecer o perjudicar la transacción. Para las empresas resulta difícil la situación cuando se desconocen el tipo de cambio por los valores que pueden registrarse en cada una de las transacciones que se realizan, teniendo como sujeto transaccional a una entidad bancaria.

Entrevistado 3.- El tipo de cambio y las condiciones de negociaciones, en ocasiones le resulta al cliente menos conveniente con el banco por el porcentaje de comisión a cancelar por la emisión de una carta de crédito. Lo mismo puede ocurrir con los avales, que no todos los bancos lo trabajan o aceptan, en Latinoamérica solo Colombia lo maneja con esos esquemas de cobros.

Entrevistado 4.- La demora de ciertas instituciones de crédito para aprobar líneas de crédito para importadores, porque el importador es quien necesita el dinero para negociar la materia prima o productos. El aseguramiento de los pagos es una ventaja y constituye la inversión de tiempo por las condiciones que imponen las entidades bancarias y la exigencia documentaria cada vez mayor, eso se convierte en una desventaja para el importador y el exportador. Otra desventaja es el tipo de cambio que utilizan las entidades bancarias.

Entrevistado 5.- El cobro de comisiones de los bancos, resulta alto para el importador, elevando el costo final de su producción. Además de la exigencia de documentos para la realización de la importación o exportación generan pérdida de tiempo y dinero, los que compran o venden en ocasiones requieren los productos o mercaderías en el menor tiempo posible. Los requerimientos documentarios son demasiados y esas exigencias por los bancos quita tiempo.

7. ¿Cuáles son sus expectativas, qué espera recibir por parte de las instituciones financieras para mejorar las operaciones de pago por las actividades de comercio exterior, entiéndase importaciones y exportaciones?

Entrevistado 1.- Las entidades bancarias deben mejorar las tasas y condiciones para crédito. Esto me refiero a la aplicación de las tasas de acuerdo a los segmentos de cada operador del comercio exterior, no se puede pagar lo mismo por grandes importaciones o exportaciones como por aquellas que generan menores ventas.

Entrevistado 2.- Entregar facilidades de créditos inmediatos, para que el importador pueda cerrar negociaciones de manera eficiente y eficaz. Hay que recordar que los importadores negocian según la necesidad y requieren respuestas rápidas, según el performance y el historial crediticio del cliente junto con las garantías que puedan presentar, pero hacerlo de manera ágil y eficiente para los importadores y los exportadores.

Entrevistado 3.- Los bancos tengan áreas especializadas en comercio exterior, especialmente en las ciudades como Guayaquil, Quito, Cuenca, Manta, Machala como principales gestoras de negociaciones comerciales.

Entrevistado 4.- Una expectativa es que el manejo de cuenta este segmentado por tipo de clientes, si son empresas grandes, medianas o pequeñas, o lo que son industrias, comercio, entre otras esto agilizará los trámites y el conocimiento de cada cliente.

Entrevistado 5.- Se requiere agilidad en la prestación de servicios de comercio exterior, los importadores requieren rapidez, máximo en quince días, que es el tiempo prudencial para cerrar negociaciones y es lo que el cliente requiere para cerrar sus negocios, creo que los bancos deben cotizar las cartas de crédito en el menor tiempo posible, no tardar en entregar resultados de las solicitudes, creo que son elementos básicos para que el país junto a las entidades bancarias funcionen a la par con otros bancos del exterior.

3.1.1 Resultados de las entrevistas

De los medios de pago más utilizados

Según las respuestas de los entrevistados los medios de pago más utilizados son: Cartas de crédito, pago a la vista, cobranza documentaria.

Entre las verbalizaciones de los entrevistas constan que “Las cartas de crédito son las más utilizadas por que tienen la ventaja de gozar de la confianza de las diferentes operaciones que se han venido realizando en todos estos años”, “Las cartas de crédito permiten un acceso directo y es enormemente confiable para ambas partes”.

La cobranza documentaria “Se utiliza pero en casos extremos, que el exportador así lo solicite y el importador lo apruebe”.

Las transferencias directas son utilizadas porque “Son los clientes que tienen sus negocios con compañías que son clientes antiguos y por ende la confianza es alta y el riesgo se minimiza”. “Los avales son utilizados con los exportadores colombianos, porque BanColombia si maneja vales, mientras que con otros países no”.

Sobre el medio más eficaz, rápido y seguro como medio de pago a través de instituciones bancarias para las operaciones de comercio exterior

Para los entrevistados las razones identifican que “Las cartas de crédito es un medio que permite asegurar el pago al exportador, con el previo cumplimiento de las condiciones que fueron indicados por el importador”

“Las transferencias directas es rápida por el dinero se transfiere de manera rápida y eficiente entre el comprador y el vendedor, la documentación siempre llega según las condiciones establecidas entre ambas partes”.

“Las cartas de crédito y cobranzas documentaria, por lo general es la entidad bancaria quien se encarga junto a su personal de los cobros”

“Los avales y cartas de crédito son de acuerdo con los importadores o exportadores”

Los bancos prestan todas las facilidades para acceder a operaciones de cobro y pago de las importaciones o exportaciones

En los resultados en el Ecuador las instituciones bancarias dificultan las operaciones de cobro en las negociaciones, entre las razones se especifican las siguientes:

1. Recopilación de un amplio portafolio de documentos,
2. Solicitan por cada transacción, los mismos documentos,
3. Dificultan la agilización de los trámites, tienen exigencias documentarias en las operaciones de cobro y de pago de las negociaciones en el exterior,
4. Exigen el cumplimiento de documentos que avalen la transacción, además de términos y condiciones, por cada transacción realizada por los misma compañía,
5. Exigen las pólizas de transporte y el proceso del endoso a favor de los bancos, son aspectos que involucran tiempo y,
6. Mucho tiempo en la revisión documentaria.

De las principales barreras que ha encontrado en el pago de sus transacciones comerciales en los bancos del Ecuador

Entre las barreras encontradas se evidencian las siguientes:

1. El cumplimiento de las condiciones y términos, especialmente cuando son nuevos clientes y a países
2. Cada negociación requiere del cumplimiento de las condiciones exigidas
3. En la parte administrativa, se exige el cumplimiento de las condiciones de la forma de pago
4. Los pagos por la emisión de las formas administrativas de pagos y cobros; tales como pólizas de seguros
5. Demora en el análisis de los documentos financieros y comerciales.
6. Exigencias en demasiada documentación para justificar el pago a recibir.

Ventajas al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras

Entre las ventajas se observan que:

1. La valorización del compromiso del banco al asumir la garantía documentaria para el crédito,
2. Confiabilidad en los procesos de la aceptación de letra o pagaré, o en el caso de las cartas de crédito.
3. La confianza en un banco para el manejo de documentos financieros y comerciales,
4. Asesores profesionales y que conocen perfectamente el trabajo, la agilidad que le dan a ciertas negociaciones,
5. Seguridad de la realización de los pagos, con el respeto a las normativas legales de otros países y continentes,
6. Realización de procesos en forma clara y con el respeto hacia los términos del crédito adquirido,
7. Línea de crédito aprobada para solicitar la emisión de la carta de crédito y negociar con el proveedor y recibir el dinero con acreditación directa.

Desventajas al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras

Se observan las siguientes desventajas

1. El tipo de cambio que utilizan las instituciones financieras, en ocasiones favorecen o perjudican la transacción,
2. Las condiciones de negociaciones establecidas por el porcentaje de comisión a cancelar por la emisión de una carta de crédito.
3. La comisión de pago por la utilización de los avales, que no todos los bancos lo trabajan o aceptan, en Latinoamérica solo Colombia lo maneja con esos esquemas de cobros.
4. La demora de ciertas instituciones de crédito para aprobar líneas de crédito para importadores,
5. La exigencia documentaria cada vez mayor, eso se convierte en una desventaja para el importador y el exportador.

Expectativas, acerca de las instituciones financieras para mejorar las operaciones de pago por las actividades de comercio exterior

1. Las entidades bancarias deben mejorar las tasas y condiciones para crédito,
2. Las tasas deben ser por segmentos de cada operador del comercio exterior, dependiendo si son grandes, medianos o pequeños,
3. Entregar facilidades de créditos inmediatos, para que el importador pueda cerrar negociaciones de manera eficiente y eficaz.
4. Los bancos deben tener áreas especializadas en comercio exterior,
5. Agilidad en la prestación de servicios de comercio exterior, máximo quince días,
6. Agilizar la emisión de los medios de pago en el menor tiempo posible, no tardar en entregar resultados de las solicitudes.

3.2 Análisis comparativo, evolución, tendencias y perspectivas / Resultados finales de las entrevistas

3.2.1 Análisis comparativo según los resultados de la investigación

En el análisis comparativo de los resultados se evidenció que:

Tabla 1: Análisis comparativo

Medios de pago al exterior más utilizados	Ventajas	Desventajas
Cartas de crédito	Seguridad en el pago Es conocido en todo el mundo Se debe cumplir con las condiciones indicada por el importador	Requiere línea de crédito bancario Bastante documentación Costos pueden ser altos
Transferencias directas	Se transfiere el dinero directamente El exportador envía directamente los documentos al importador	Es económica Genera peligro para el contratante
Cobranza documentaria	Proceso simple y sencillo Menor costo de operación No requiere línea de crédito Son cobranzas directas	Se debe reunir gran cantidad de documentación para cada negociación Documentos originales
Avales	Son cobranzas avaladas	Utilizados generalmente en los Bancos de Colombia

Elaborado por: Gloria Floril

3.2.2 Evolución del estudio

Tabla 2: Evolución del estudio



Elaborado por: Gloria Floril

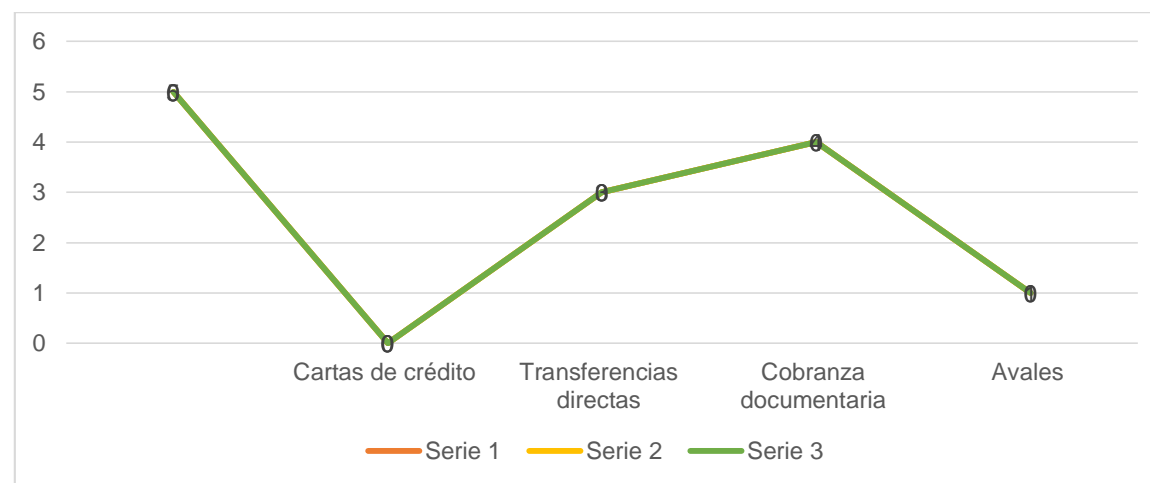
3.2.3 Tendencias

Opción de respuesta múltiple

Tabla 3: Tendencias según resultado del estudio

Medios de pagos al exterior	Frecuencia	Porcentaje
Cartas de crédito	5	38%
Transferencias directas	3	23%
Cobranza documentaria	4	31%
Avales	1	8%
Total	13	100%

Elaborado por: Gloria Floril



Conclusión: En los resultados se evidencia que el medio de pago mayormente utilizado son las cartas de crédito, seguido de la cobranza documentaria, junto con las transferencias directas.

Figura 1 Tendencias según los resultados del estudio

3.2.4 Perspectivas

Tabla 4: Perspectiva con enfoque importador – exportador

Comprador o Importador	Vendedor o Exportador
Pago contra entrega	Pago adelantado (cuenta abierta)
Cobranza documentaria	Carta de crédito
Carta de crédito	Cobranza documentaria
Pago adelantado (cuenta abierta)	Pago contra entrega

Elaborado por: Gloria Floril

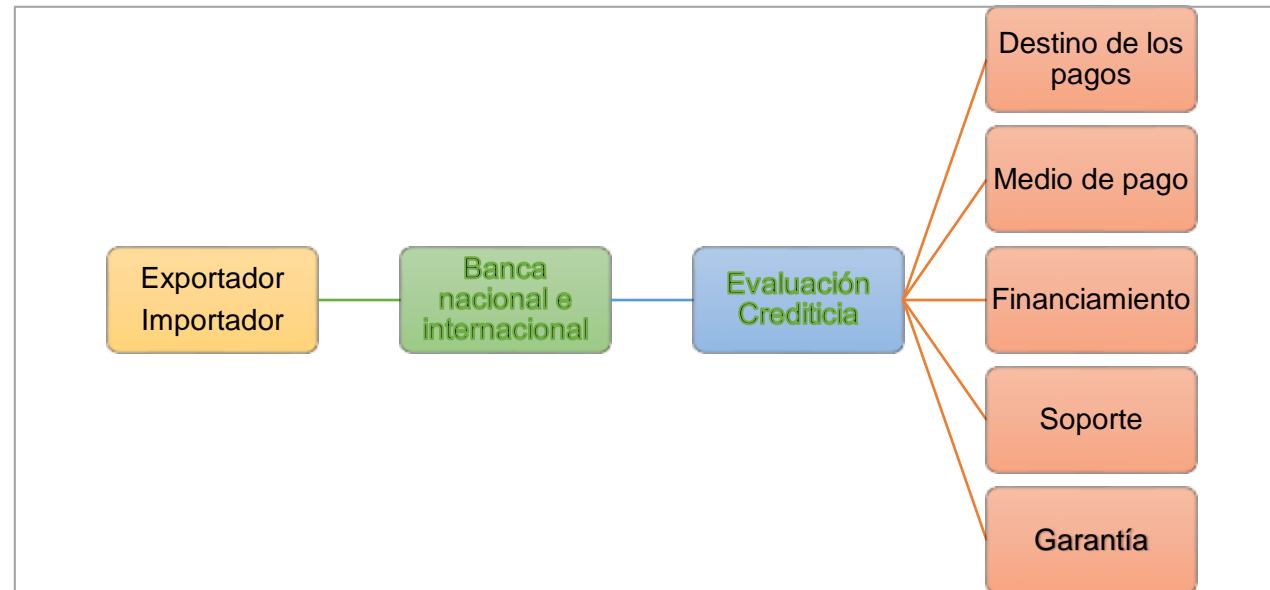


Figura 2 Perspectiva en la estructura de financiamiento

La información obtenida de los estados financieros de las entidades bancarias del presente estudio, corresponde a saldos oficiales de cuenta de Contingentes - Acreedora, en la cual se puede evidenciar la tendencia de uso de las Cartas de Crédito como el medio de pago más usado con el más del 50% de la totalidad del rubro de contingentes en cada institución financiera.

Para el análisis se consideró únicamente las cuentas correspondientes a operaciones de pago al exterior realizadas por tres instituciones financieras del Ecuador.

Tabla 5 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pacífico

BANCO DEL PACIFICO						
Medios de pago	Dic-18	Dic-17	Dic-16	Dic-15	Dic-14	PROMEDIO
Cartas de Crédito	\$ 318.211.952,18	\$ 205.387.752,78	\$ 146.528.040,61	\$ 150.418.229,13	\$ 55.427.170,27	\$ 175.194.628,99
Giros y transferencias	\$ 9.094.770,03	\$ 5.016.478,60	\$ 6.678.617,46	\$ 3.733.086,26	\$ 2.174.207,32	\$ 5.339.431,93
Avales comunes	\$ 888.180,84	\$ -	\$ 16.023,58	\$ 499.059,94	\$ 2.064.896,93	\$ 693.632,26
TOTAL	\$ 328.194.903,05	\$ 210.404.231,38	\$ 153.222.681,65	\$ 154.650.375,33	\$ 59.666.274,52	\$ 181.227.693,19

Fuente: (Superintendencia de Compañía, 2019)

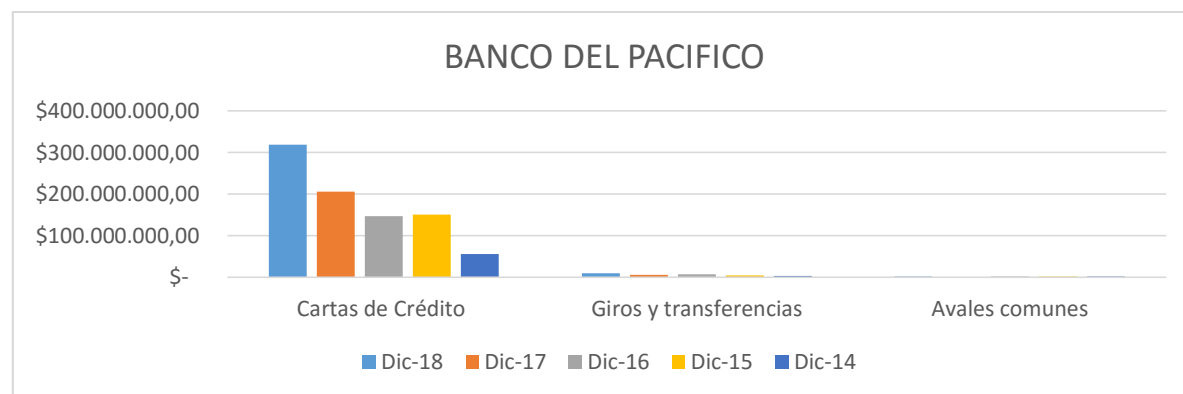


Figura 3 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pacífico

Tabla 6 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pichincha

BANCO PICHINCHA						
Medios de pago	Dic-18	Dic-17	Dic-16	Dic-15	Dic-14	PROMEDIO
Cartas de Crédito	\$ 76.826.363,69	\$ 49.580.762,66	\$ 54.835.779,44	\$ 78.650.125,34	\$ 67.794.883,42	\$ 65.537.582,91
Giros y transferencias	\$ 70.590.532,66	\$ 24.823.226,62	\$ 28.542.780,92	\$ 15.215.595,46	\$ 520.084,44	\$ 27.938.444,02
Avales comunes	\$ 28.798.857,79	\$ 27.394.846,11	\$ 30.880.093,21	\$ 67.275.590,91	\$ 49.069.373,64	\$ 40.683.752,33
TOTAL	\$ 176.215.754,14	\$ 101.798.835,39	\$ 114.258.653,57	\$ 161.141.311,71	\$ 117.384.341,50	\$ 134.159.779,26

Fuente: (Superintendencia de Compañía, 2019)

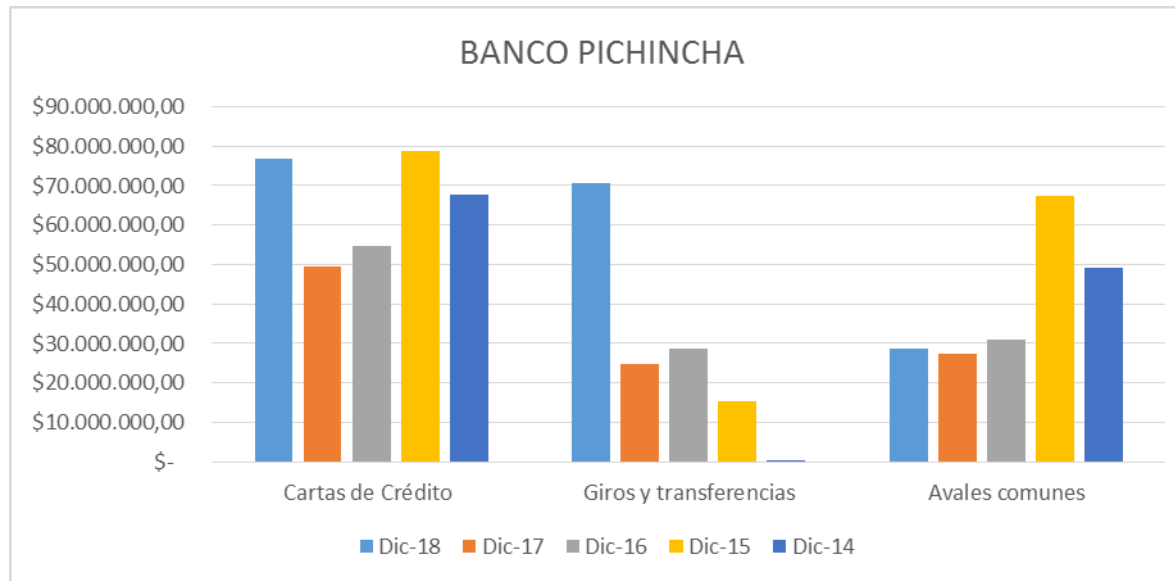


Figura 4 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Pichincha

Tabla 7 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Guayaquil

BANCO GUAYAQUIL						
Medios de pago	Dic-18	Dic-17	Dic-16	Dic-15	Dic-14	PROMEDIO
Cartas de Crédito	\$ 121.488.616,01	\$ 78.597.768,48	\$ 74.095.718,53	\$ 93.423.597,85	\$ 37.798.838,38	\$ 81.080.907,85
Giros y transferencias	\$ 21.410.467,03	\$ 10.442.062,81	\$ 12.788.844,52	\$ 6.084.161,70	\$ 618.243,56	\$ 10.268.755,92
Avales comunes	\$ 70.435.097,26	\$ 22.345.757,10	\$ 14.599.440,30	\$ 37.895.461,01	\$ 12.735.453,93	\$ 31.602.241,92
TOTAL	\$ 213.334.180,30	\$ 111.385.588,39	\$ 101.484.003,35	\$ 137.403.220,56	\$ 51.152.535,87	\$ 122.951.905,69

Fuente: (Superintendencia de Compañía, 2019)

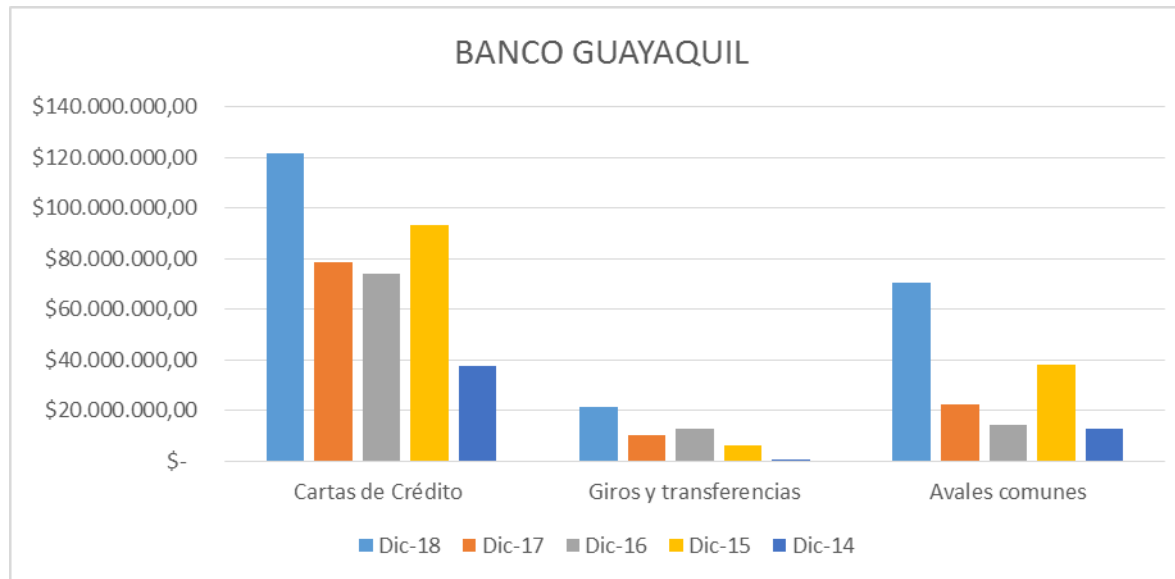


Figura 5 Estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago: Banco Guayaquil

Tabla 8 Consolidado de las estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago

Consolidado de medios de pagos al exterior	
Instituciones Financieras /Banco en Ecuador	MEDIOS DE PAGO
BANCO DEL PACIFICO	\$ 181.227.693,19
BANCO PICHINCHA	\$ 134.159.779,26
BANCO GUAYAQUIL	\$ 122.951.905,69

Fuente: (Superintendencia de Compañía, 2019)



Figura 6 Consolidado de las estadísticas de los montos utilizados en los medios de pago

Análisis: En la figura se evidencia que el banco con mayor participación en emisión de cartas de crédito en los últimos 5 años ha sido el Banco del Pacifico, seguido del Banco Pichincha y luego Banco Guayaquil.

CAPÍTULO IV: PROPUESTA

Título: Guía práctica de los medios de pago al exterior para las importaciones y exportaciones

4.1 Justificación

La presente propuesta se justifica desde el punto de vista práctico en que servirá como base para conocer los medios de pagos en el exterior más idóneos, utilizando los servicios bancarios. La importancia radica en que la guía se convertirá en un material de consulta para las diferentes empresas que tenga actividades de comercialización en otros países, así como las nuevas empresas que busquen emprender la apertura de nuevos negocios en el exterior.


Los beneficiarios directos para la propuesta serán los dueños, administradores y/o empresarios que exporten e importen productos y servicios, los beneficiarios indirectos son los consumidores de los servicios bancarios.

4.2 Propósito general para la Guía de pagos para exportaciones e importaciones

- Establecer los parámetros necesarios para los pagos en el exterior por medio de las entidades bancarias
- Analizar los medios bancarios para los pagos en el exterior


4.3 Desarrollo de la guía

Tabla 9: Índice General de la guía

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	1	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
CONTENIDO DE GUÍA DE MEDIOS PAGO EN EL EXTERIOR					
<ol style="list-style-type: none"> 1. Índice general 2. Introducción 3. Alcance de la guía de medios de pago 4. Conceptualizaciones 5. Base Legal Ecuatoriana.- Normativa.- Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado 6. Leyes.- Base Legal 7. Medios de pago al exterior 8. Cartas de Crédito 9. Tipos de cartas de crédito 10. Cartas de crédito irrevocable 11. Cartas de crédito standby 12. Requisitos para emisión de cartas de crédito 13. Documentos para el pago de cartas de crédito 14. Facturas y certificación de origen 15. Documentos exigibles del comprador 16. Ventajas del uso de cartas de crédito 17. Financiamiento de importación 18. Financiamiento de exportador 19. Clausula roja y clausula verde 20. Garantía 					
Firma responsable:					
<hr/> Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 10: Introducción de la guía

<p>Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias</p>				<p>Área Financiera</p>			
				<p>Guayaquil, 2019</p>			
				<p>Pág.</p>	<p>2</p>	<p>de</p>	<p>20</p>
<p>Responsable: Gloria Floril Yance</p>	<p>Firma:</p>						
<p style="text-align: center;">GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR</p>							
<p>Introducción: La globalización de los negocios en el mundo, es uno de los factores que influyen en la búsqueda de medios de pago para las exportaciones e importaciones, en los que se evidencian procesos en los intervienen documentos administrativos, compromisos de pagos, utilizando a las entidades bancarias para agilizar los trámites de los negocios.</p> <p>Para los empresarios, el principal riesgo en el momento de realizar una importación, es el riesgo en el cobro de las mercaderías despachadas a los diferentes puntos de destino. En segundo lugar es la incertidumbre de esperar que los productos solicitados lleguen en las condiciones solicitadas o en ciertos casos que las condiciones no sean las más adecuadas.</p> <p>Entre los documentos de pago más utilizados constan las cobranzas documentarias, transferencias /órdenes de pago, los pagos anticipados, pago directo y las cartas de crédito. En el Ecuador, en los tres bancos más grandes, las cartas de crédito es la más aceptada por los clientes, pues reconocen que les ofrece beneficios mutuos y los costos son manejables. Las cartas documentarias y las transferencias bancarias son menos utilizadas.</p> <p>Necesidades de las empresas</p> <p>Las empresas tienen la necesidad de vender sus productos o servicios y requieren cobrar el valor en el menor tiempo posible. En el caso del exportador, lo que busca es vender y cobrar en el menor plazo, mientras que el importador quiere recibir el pedido, estableciendo la forma y tiempo y pagar en mayor plazo.</p>							
<p>Para:</p>	<p>Enviado por:</p>			<p>Fecha</p>			


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 11: Alcance de la guía

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	3	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Alcance:</p> <p>Empresas grandes, medianas, pequeñas y negocios de emprendimiento Que realicen importaciones y exportaciones en forma frecuente Que usen las entidades bancarias para los pagos de sus exportaciones e importaciones.</p> <p>Objetivo General:</p> <p>Establecer los parametros para el uso adecuado de los medios de pago al exterior Analizar la oferta que ofrece el mercado bancario para los pagos al exterior</p> <p>Delimitacion Geo - Temporal:</p> <p>País Ecuador Ciudad: Guayaquil Año 2019 hasta 2023</p> <p>Responsable:</p> <p>Administracion Financiera y Banca de Empresas</p> <p>Tipo de documento:</p> <p>Guía de medios de pago de importacion y exportación</p> <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 12: Conceptos de términos de la guía

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	4	de	10
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGOS EN EL EXTERIOR					
<p>Conceptualización de importación:</p> <p>Importación es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportadores por un país, pretendidos para su uso o consumo en el interior de otro país.</p> <p>Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales y son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas, como son plazos de entrega, características del producto, formas de pago y otros.</p> <p>La Aduana del Ecuador, define la importación a consumo como la nacionalización de mercaderías extranjeras, ingresadas al país, para su libre disposición, uso o consumo definitivo.</p> <p>Concepto de instrumentos o medios de pago:</p> <p>Los instrumentos o denominados medios de pago constituyen la herramienta utilizada por los agentes de una economía para transferir dinero a cambio de bienes o servicios.</p> <p>Los medios de pago son importantes en un contrato de compra – venta de bienes y servicios, permite hacer efectiva cualquier transacción.</p> <p>La elección del instrumento o medio de pago depende de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El conocimiento y confianza mutua entre el comprador y el vendedor • Las normas legales existentes en ambos países 					
<hr/> Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 13: Base legal de la guía

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	5	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGOS EN EL EXTERIOR					
<p>Base Legal en el Ecuador:</p> <p>La base legal es la Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado, la misma que permite realizar al Banco Central del Ecuador, las diferentes transferencias al exterior y prestar servicios bancarios internacionales a las diferentes empresas, corporaciones, compañías públicas.</p> <p>Art. 30 “El gobierno y las demás entidades y empresas del sector público, de cualquier clase, deben efectuar los cobros y los pagos al exterior de acuerdo con las normas que dicte el Directorio del Banco”.</p> <p>Art. 42 “Corresponde al Banco Central del Ecuador adquirir las divisas y efectuar y efectuar el servicio de la deuda o los pagos que el Gobierno de la República y las entidades y empresas del sector público deban realizar al exterior por cualquier concepto”.</p> <p>Art. 75 “El Banco Central del Ecuador es depositario de los fondos del sector público. Por tanto, el gobierno de la República, sus dependencias, las demás entidades y empresas del sector público de cualquier clase, deben efectuar por medio del Banco Central del Ecuador todos los cobros y pagos que tuvieren que hacer, así como todas las operaciones bancarias que requiere el servicio público, de acuerdo con las resoluciones que adopte el Directorio...”</p> <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:		Fecha		


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 14: Medios de Pago en el exterior: Ley de Régimen Monetario

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias				Área Financiera			
				Guayaquil, 2019			
				Pág.	6	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:						
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR							
Instrumento o medio de pago emitidos por el Banco Central del Ecuador							
Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado							
Art. 1 .- Sección I.- Pago de Importaciones, Capítulo III.- Operaciones en Divisas de Instituciones del Sector Público, Título Primero.- Mercado Cambiario, Libro II.- Política cambiaria, dispone que el pago de las importaciones del Sector Público, se realizará a través del Banco Central del Ecuador, en los plazos establecidos en el respectivo contrato mediante transferencia bancaria o carta de crédito irrevocable, que el Banco Central del Ecuador otorgará hasta por el 100 por ciento del valor CPT o CFR, previo el depósito del correspondiente contravalor.							
Para dar cumplimiento, el Banco Central del Ecuador efectúa:							
<ul style="list-style-type: none"> • Transferencias bancarias • Cartas de crédito 							
Firma responsable:							
<hr style="width: 25%; margin-left: 0;"/> Gloria Floril Yance							
Para:	Enviado por:			Fecha			


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 15: Medios de Pago en el exterior

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	7	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
Medios de pago en el exterior: Transferencias Bancarias: <p>Es una orden de pago directa que cursa una persona o entidad (ordenante) a su entidad bancaria (emisora BCE) para que pague a un tercero (beneficiario) una determinada cantidad de dinero, por un bien o servicio.</p> <p>Conforme lo establecido en el Art. 1, Sección I, Pago de Importaciones, Capítulo III.- Operaciones en dividad de instituciones del sector público, Título Primero.- Mercado Cambiario, Libro III.- Política Cambiaria de la codificación de Regulaciones del BCE, para efectuar la tranferencia bancaria se exigirá copia de la declaracion aduanera, factura comercial y documento de transporte.</p> <p>Cartas de Crédito</p> <p>Es el compromiso que asume un banco.- Emisor – BCE, por cuenta de su cliente importador.- Ordenante – entidad pública, de pagar al vendedor.- Exportador una determinanda cantidad contra la entrega de cierta documentacion previamente convenida.</p> <p>Su operatividad se rige a lo dispuesto en las Reglas y usos uniformes relativos a los créditos documentarios, revisión 2007, publicación 600 de la Cámara de Comercio Internacional, cuya aplicación es obligatoria para las parte intervinientes.</p> <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 16: Cartas de crédito

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	8	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Para la utilización de las Cartas de Crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partes que intervienen • Esquema de las cartas de crédito • Tipos de cartas de crédito • Requisitos para la emisión de las cartas de crédito • Documentos necesarios para la negociación de la carta de crédito <p>Partes que intervienen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ordenante o importador o comprador • Beneficiario o exportador o vendedor • Banco emisor Banco Central del Ecuador • Banco confirmador, notificador o negociador <p>Tipos de cartas de crédito</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por el origen: importación y exportación • Cartas de crédito básicas: Revocable, irrevocable, irrevocable – no confirmada e irrevocable –confirmada. • Cartas de crédito especiales: Transferible y standby 					
<hr/> Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 17: Tipos de carta de crédito

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	9	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
Carta de crédito de importación / exportación Amparan o respaldan una transacción comercial de un país a otro.					
Carta de crédito revocable Puede ser revocada o anulada por el ordenante en cualquier momento y sin más trámite (salvo que haya sido negociada o pagada por el banco notificador). No es recomendable, porque carece de seguridad, en especial para el vendedor. Los bancos notificadores se limitan a avisar al beneficiarios sin agregar su confirmación.					
Carta de crédito irrevocable No puede ser revocada o anulada por el ordenante, sin el consentimiento de todas las partes involucradas (Banco, beneficiario, ordenante).					
Carta de crédito irrevocable no confirmada Solo se cuenta con el compromiso de pago asumido por el Banco Emisor. En este caso, el Banco negociador únicamente actúa como tal, aparte de notificarla, sin asumir ninguna responsabilidad por el pago.					
Firma responsable: _____ Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 18: Carta de crédito irrevocable

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	10	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Carta de crédito Irrevocable – confirmada</p> <p>Además de la obligación asumida por el Banco notificador, también contrae mediante la confirmación el compromiso de pagar. Por sus características y seguridad que brinda a las partes, es el instrumento que se debería exigir en una operación de comercio exterior.</p> <p>Carta de crédito transferible</p> <p>Tiene las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El beneficiario puede transferir sus derechos total o parcialmente a otro, siempre y cuando esta condición esté expresada en el instrumento como transferible, • Puede ser transferido por una sola vez. • Pueden ser transferidas fracciones de crédito siempre y cuando se permitan embarques parciales • Es transferido con las condiciones específicas del crédito original a excepción de: valor de crédito, precio unitario, periodo de validez, fecha de presentación de documentos y plazos de embarque que pueden ser reducidos. <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 19: Carta de crédito Standby

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	11	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Carta de crédito Standby (garantía)</p> <p>Su uso es más diverso que las cartas de crédito comerciales. Sirven de garantía para cumplimiento de obligaciones contractuales, el beneficiario puede cobrar cartas de crédito cuando el ordenante falla o incumple sus obligaciones.</p> <p>El Ecuador se adhirió a la Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías independientes y Cartas de crédito contingentes, el 13 de junio de 1997, lo que permite recibir las cartas de crédito standby, que son utilizadas en las exposiciones de crudo y derivados del país.</p> <p>Se utilizan para garantizar:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplimientos de contratos de obra 2. Pagos de planillas por servicios profesionales 3. Reembolsos de créditos 4. Fiel cumplimiento de licitaciones de cualquier tipo 5. Exportación de crudo y derivados <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 20: Requisitos para la emisión de cartas de crédito

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	12	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Requisitos para la emisión de Cartas de Crédito</p> <p>Entre los requisitos se mencionan los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autorización emitida por el Instituto Nacional de Compras Públicas (INCOP) • Nota pedido o factura / proforma o copia de contrato • Poliza de seguro de transporte de mercadería • Formularios de solicitud “Apertura de carta de crédito”, debidamente diligenciado. • Oficio de la entidad solicitante con las firmas autorizadas para movilizar fondos. • Depósito de contravalor de la carta de crédito. <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:		Fecha		


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 21: Documentos para el pago de carta de crédito

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	13	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
Documentos requeridos para el pago de la carta de crédito					
<p>Los documentos requeridos son los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • De transporte.- conocimiento de embarque, guía aérea. Carta de porte de transporte terrestre o guía de ferrocarril. • Certificado de origen • Póliza de seguro de transporte de la mercadería • Lista de embarque • Nota detallada de gastos • Certificados de inspección, análisis, peso, de cálculos matemáticos, etc. . 					
Documento de transporte					
<p>Es emitido por un transportista debidamente o legalmente establecido, da la propiedad sobre la mercadería y testimonia su embarque. Debe contener:</p> <p>Fecha de emisión</p> <p>Fecha de embarque</p> <p>Valor del flete (firmado y certificado)</p> <p>Descripción de la mercadería</p> <p>Peso</p> <p>Número de bultos</p> <p>Lugar de embarque</p> <p>Lugar de desembarque</p> <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 22: Facturas y certificados de origen

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	14	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
Factura comercial Se emite a nombre del comprador mencionado en la carta de crédito y en la moneda estipulada en la carta de crédito. <ul style="list-style-type: none"> • Debe contener lo siguiente: Descripción de la mercadería, precio unitario y total. Nombre y dirección del vendedor • Debe estar firmada y certificada por el vendedor 					
Certificado de origen: Es el documento que certifica el origen de los bienes, es emitido por un organismo calificado en el país de fabricación. En otros casos son emitidos por la Cámara de Comercio o por el propio vendedor.					
Póliza de seguro de transporte: Es el documento que garantiza al ordenante la reposición del costo de la mercadería en el caso de siniestro y de acuerdo al Art. 74 de la Ley General de Seguros, la contratación de seguros, se sujetará a concurso de ofertas entre empresas de seguros constituidas y establecidas legalmente en el país.					
Lista de Empaque: Es el documento que describe como está enbalada la mercadería, las dimensiones y el peso.					
Nota detallada de gastos: Describe a nivel desagregado los costos de la mercadería y gastos incurridos por flete interno y externo, manejo de la mercadería y gastos de embalaje. Firma responsable: _____					
Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 23: Documentos exigibles del comprador

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	15	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Documentos exigibles</p> <p>Son todos aquellos documentos que podría exigir el comprador, a fin de asegurarse que los bienes y/o servicios adquiridos estén en buen estado o cumplan con sus condiciones, como son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificado de calidad • Actas de inspección del embarque • Certificado de análisis químicos • Certificado de pruebas • Acta de recepción de la mercadería • Acta de entrega – recepción de la mercadería <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


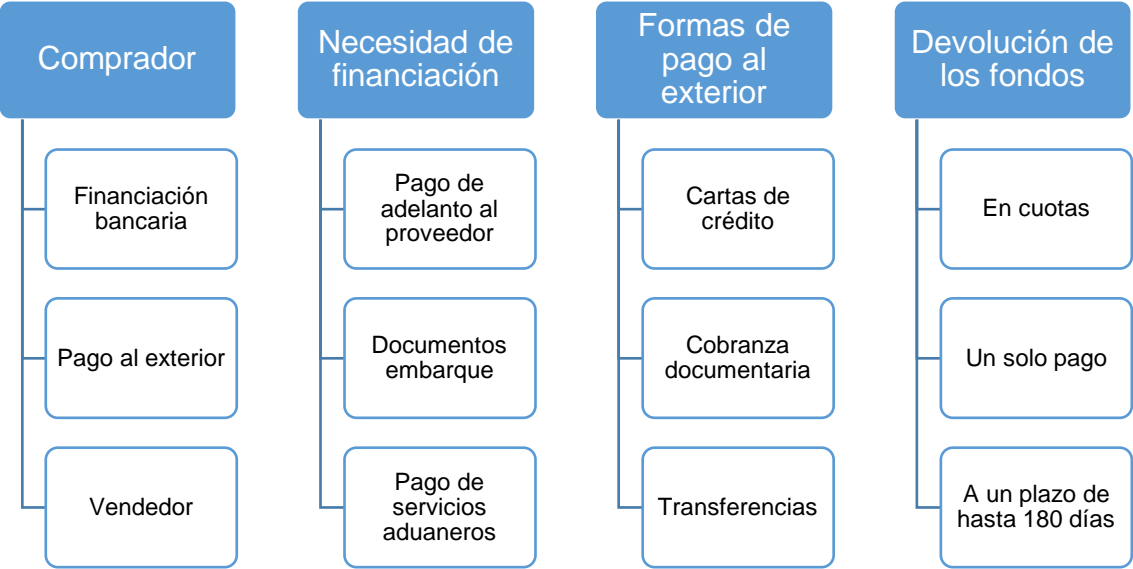
Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 24: Ventajas del uso de las cartas de crédito

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	16	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Ventajas del uso de las cartas de crédito</p> <p>Se recomienda la utilización de las cartas de crédito para el pago de las importaciones, por las siguientes razones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta seguridad de pago • Recibir la mercadería de acuerdo a lo estipulado <p>Información general</p> <p>De conformidad a las Leyes Orgánica de Aduanas y de Equidad Tributaria, las entidades del sector público están exentas del pago de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • DERECHOS ARANCELARIOS • SALVAGUARDIAS ARANCELARIAS • PAGO DE 1% DEL IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS <p>El conocer exactamente el proceso de importación, representaría un ahorro de costos de intermediación, en el caso de que las entidades públicas puedan importar directamente los bienes que no son producidos en el país.</p> <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:			Fecha	


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 25: Financiamiento de importación

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	17	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
Importación					
					
Firma responsable: <hr/> Gloria Floril Yance					
Para:		Enviado por:		Fecha	


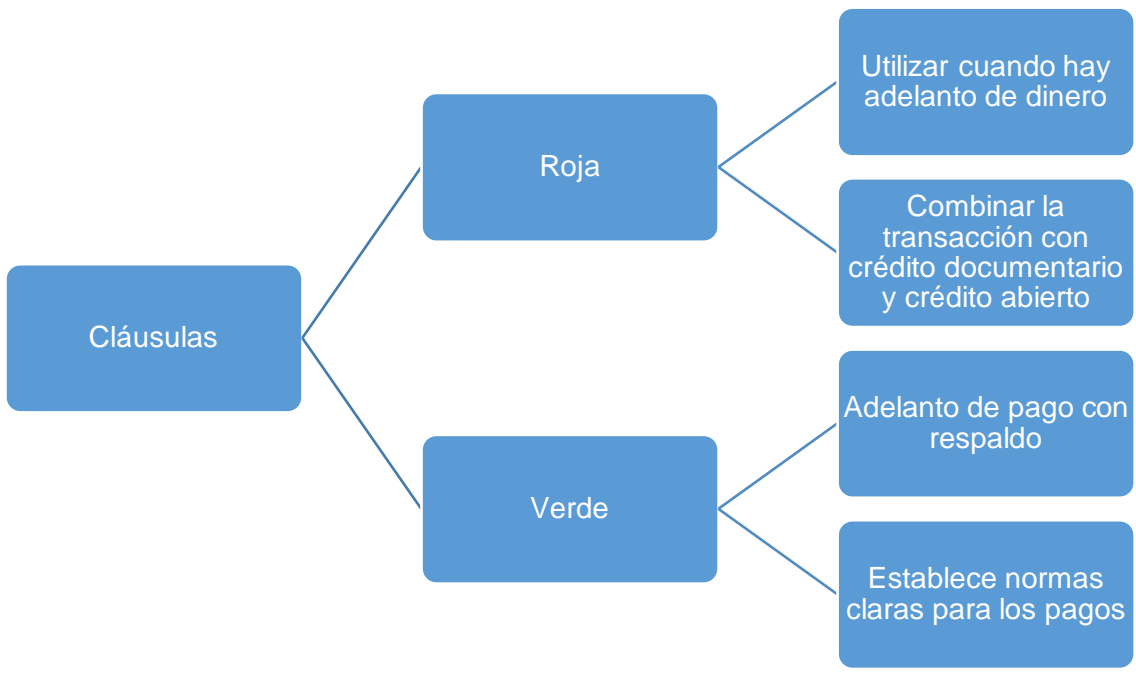
Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 26: Financiamiento de Exportación

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera											
		Guayaquil, 2019											
		Pág.	18	de	20								
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:												
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR													
Exportación													
<table border="0" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 25%;">Vendedor</td> <td style="width: 25%;">Necesidad de financiación</td> <td style="width: 25%;">Cómo vende al exterior</td> <td style="width: 25%;">Devolución de los fondos</td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> Financiación bancaria Producción Documentación de pre -embarque, embarque y post embarque </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Compras para la producción Pago mano de obra y proveedores Pago de planillas y seguros </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> Cartas de crédito Cobranza documentaria Transferencias </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> En cuotas (pocas veces) Un solo pago Cuando lleguen los fondos </td> </tr> </table>						Vendedor	Necesidad de financiación	Cómo vende al exterior	Devolución de los fondos	<ul style="list-style-type: none"> Financiación bancaria Producción Documentación de pre -embarque, embarque y post embarque 	<ul style="list-style-type: none"> Compras para la producción Pago mano de obra y proveedores Pago de planillas y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Cartas de crédito Cobranza documentaria Transferencias 	<ul style="list-style-type: none"> En cuotas (pocas veces) Un solo pago Cuando lleguen los fondos
Vendedor	Necesidad de financiación	Cómo vende al exterior	Devolución de los fondos										
<ul style="list-style-type: none"> Financiación bancaria Producción Documentación de pre -embarque, embarque y post embarque 	<ul style="list-style-type: none"> Compras para la producción Pago mano de obra y proveedores Pago de planillas y seguros 	<ul style="list-style-type: none"> Cartas de crédito Cobranza documentaria Transferencias 	<ul style="list-style-type: none"> En cuotas (pocas veces) Un solo pago Cuando lleguen los fondos 										
Firma responsable:													
_____ Gloria Floril Yance													
Para:	Enviado por:			Fecha									


Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 27: Clausula roja y verde en los medio de pagos al exterior

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	19	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
					
Firma responsable:					
_____ Gloria Floril Yance					
Para:	Enviado por:			Fecha	

Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 28: Garantía

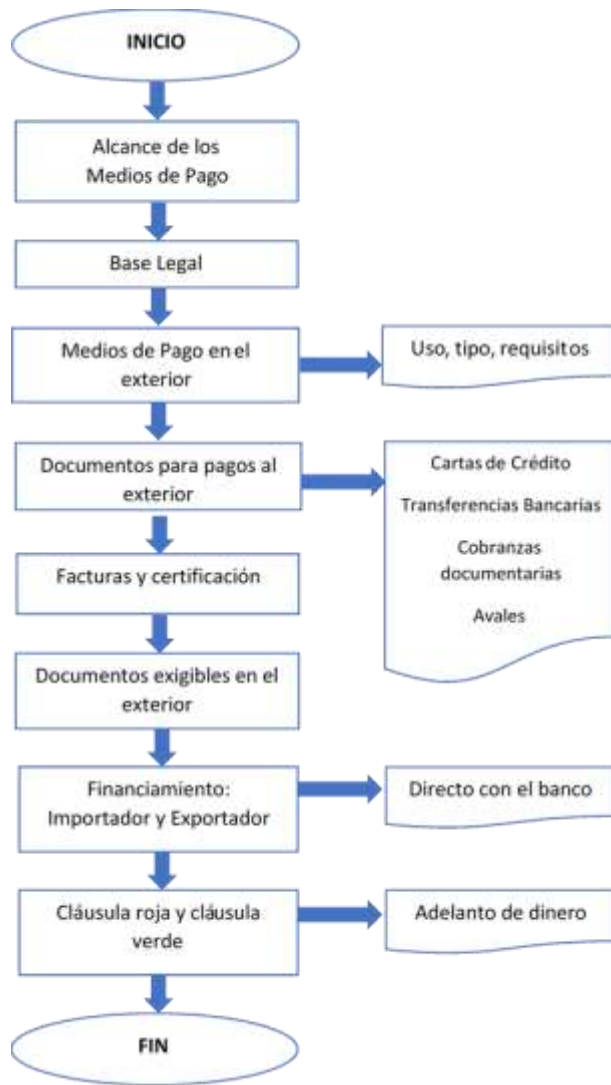
Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias		Área Financiera			
		Guayaquil, 2019			
		Pág.	20	de	20
Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:				
GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR					
<p>Las garantías por medio de pólizas de transporte</p> <p>Las pólizas de garantías de transporte ampara las importaciones o exportaciones de productos, mercaderías, bienes, entre otros. Es un requisito que debe presentar el importador para realizar el proceso de importación desde el punto de origen y detalla todo lo que contiene.</p> <p>Cobranza documentaria</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El exportador entrega documentos representativos de la mercancía a su banco 2. Recibe la instrucción de enviarlos al importador contra pago 3. Aceptación de un pagare o letra de cambio 4. Asegura el pago al importador 5. Se encarga el cobro al banco que seguirá las instrucciones del importador 6. Se cuenta con documentos originales <p>Transferencias de pagos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es barato 2. Se transfiere el dinero directamente 3. El exportador envía los documentos directamente al comprador <p>Firma responsable:</p> <p>_____</p> <p>Gloria Floril Yance</p>					
Para:	Enviado por:		Fecha		

Elaborado por: Gloria Floril

Tabla 29 Flujograma: Resumen de la propuesta

Guía de los medios de pago al exterior utilizando las entidades bancarias				Área Financiera			
				Guayaquil, 2019			
	Responsable: Gloria Floril Yance	Firma:			Pág.	20	de

GUÍA DE MEDIOS DE PAGO AL EXTERIOR (Ver anexo B)



Firma responsable:

_____ **Gloria Floril Yance**

Para:	Enviado por:	Fecha
--------------	---------------------	--------------

Elaborado por: Gloria Floril

CONCLUSIONES

Las conclusiones del estudio se basan en los objetivos específicos de la investigación:

En la investigación sobre los principales medios de pago que ofrecen las instituciones bancarias en el Ecuador se determinó que las más utilizadas por el importador y exportados son las cartas de créditos, transacciones y cobranzas documentarias, rescatando que lo razón principal para su utilización es la relación directa y de confianza con los bancos locales y del exterior.

Para evaluar las ventajas competitivas que tienen los medios de pago, se consideró el estudio de tres entidades bancarias locales, Banco Pichincha, Banco del Pacífico, Banco Guayaquil, las razones validan la importancia de la gestión directa que realizan los ejecutivos de cuenta y el trato personalizado en cada una de las gestiones. Se rescata el costo competitivo en el mercado bancario y el asesoramiento que da cada una de las instituciones bancarias.

En el análisis de los resultados de las entrevistas a expertos y usuarios continuos del uso de medios de pago al exterior se resalta las facilidades que brinda el sistema financiero para el acceso a obtener financiamiento, tanto del importador como el exportador, considerando el pago en cuotas o en un solo pago, con el tiempo máximo de cancelación de 180 días. Además de las alternativas para la realización de pagos y cobros en cada una de las transacciones que les permite agilizar los negocios en el exterior. Dentro del análisis de las entidades bancarias se observó que los bancos con mayor participación en cartas de crédito en los últimos 5 años fueron; primer lugar Banco del Pacífico, segundo lugar Banco del Pichincha y en tercer lugar Banco de Guayaquil.

La elaboración de la guía con los medios de pago en el mercado internacional pretende ser de ayuda directa para los empresarios con o sin experiencia en negociaciones de importación y exportación, la finalidad es que obtengan una información sencilla y apegada a la realidad del mercado y que les sirva como base para escoger el medio de pago al exterior que más le convenga a su empresa, producto o servicio.

RECOMENDACIONES

Entre las recomendaciones se fijan los siguientes parámetros que los empresarios deben considerar al momento de cierre de sus negociaciones:

Se sugiere que los empresarios o administradores de las diferentes empresas, sean éstas grandes, medianas o pequeñas que al momento de exportar o importar analicen las ventajas que tienen los principales medios de pago que ofrecen las instituciones bancarias en el Ecuador, entre ellas las cartas de crédito, cobranzas documentarias y las transferencias.

Se debe reconocer que a nivel de instituciones bancarias, el Ecuador oferta al mercado medios de pago con costos competitivos, por lo que los importadores o exportadores cuentan con un abanico de opciones basados en la confianza y garantía que le da cada banco, por lo tanto se debe considerar un análisis de los costos por cada transacción y el servicio personalizado que le otorguen.

Como recomendación es válido analizar las facilidades que brinda el sistema financiero para el acceso de las empresas a los medios de pago al exterior, considerando las ventajas que ofertan tanto para el importador o comprador y el exportador o vendedor, en la que se enfatiza la manera como debe devolver los fondos que el banco financia, y con un plazo razonable de 180 días.

La guía con los medios de pago en el mercado internacional puede servir como fuente de consulta para que los empresarios puedan evaluar y escoger la forma más adecuada para sus negociaciones, tomando en cuenta lo que busca el importador y lo que requiere el exportador.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaru, A. (2014). *Fundamentos de la administración*. Madrid: Pearson Educación
- Anaya, R. (7 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/6-elementos-clave-negocios-internacionales/>
- Ánzola, S. (2016). *Pequeñas y medianas empresas Latinoamericanas*. México .
- Arfuch, L. (2015). *La entrevista, una invención dialógica*. Barcelona: Paidós.
- Bancarios información. (2017). Análisis económico y perspectiva. *Asociación Bancaria*, 11.
- Banco Central del Ecuador . (4 de Abril de 2019). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/EIBancoCentral/BCEDolarizacion.pdf>
- Banco de Guayaquil. (16 de Noviembre de 2018). Obtenido de <https://www.bancoguayaquil.com/Empresas/Comercio-Exterior/Importaciones>
- Banco del Pacífico. (23 de Noviembre de 2018). Obtenido de <https://www.bancodelpacifico.com/empresas/comercio-exterior>
- Banco Pichincha. (16 de Octubre de 2018). Obtenido de <ps://www.pichincha.com/portal/Principal/Empresas/Comex/Cartas-de-credito/Exportacion>
- Banco Pichincha. (23 de Octubre de 2018). Obtenido de <https://www.pichincha.com/portal/Principal/Empresas/Comex/Cartas-de-credito/>
- Blacutt, M. (2018). *El desarrollo local complementario*. eumet.net.
- Cáceres, J. (2014). *Conceptos básicos de estadísticas para ciencias sociales*. Madrid: Delta.
- Casilda, A. (22 de Abril de 2015). Obtenido de <http://www.expansion.com/pymes/2015/04/22/5537d217268e3e02348b4>
- Código Orgánico Monetario y Financiero. (2016).
- Duarte, S. (12 de Abril de 2019). Obtenido de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4974.pdf
- Economía. (1 de Diciembre de 2018). Obtenido de <https://www.economiasimple.net/la-banca.html>
- Fernández, Á. (2014). *Investigación y técnicas de mercado*. Madrid: ESIC.
- Flores, K. (2017). Formas internacionales de pago. *Comunidad de comercio*




- Galeano, S. (31 de Enero de 2019). *El número de usuarios de Internet (2019)*. Obtenido de <https://marketing4ecommerce.net/usuarios-internet>
- Harding, H. (2015). *Dirección de producción*. España: Ledaf.
- Hernández, F. (2016). *Introducción a Negocios Internacionales*. Eumet.net.
- Jurídico. (6 de Marzo de 2019). Obtenido de <https://traduccionjuridica.es/los-medios-de-pago-en-el-comercio-internacional>
- Koontz, H., & Wehreich, H. (2017). *Elementos de la administración*. México: McGraw Hill.
- Magill, J., & Meyer, R. (2017). *Microempresas y Microfinanzas en Ecuador*. Quito: USAID.
- Magliano, F. (2017). *Características de la metodología cualitativa*.
- Martínez, E., & Duarte, H. (12 de Febrero de 2019). Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/banca-ecuatoriana-exterior.html>
- MinCetur. (2016). *GUÍA COMERCIAL Y CREDITICIA PARA EL USUARIO DEL COMERCIO EXTERIOR*. Perú: Kinikos Impresores S.A.C. .
- Mitre, S. (2016). *El dinámico ambiente de los negocios internacionales*. Eumet.net.
- Muñoz, R. (2015). *Investigación paso a paso*. Guayaquil.
- Pérez, J. (2015). *Estadística descriptiva e inferencial*. Madrid: Mad, S.L.
- Pinilla, j. N. (2012). *Manual técnico del Comercio Exterior*. Barcelona - España : Bubok.
- Reyes, O. (6 de Marzo de 2019). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1396/pagos.htm>
- Rodríguez, E. (2013). *Metodología de la investigación*. México D.F.: Universidad Juárez Autónoma de Tabasco.
- Sánchez, G. (2015). *Competitividad Regional de las empresas manufactureras en México*. México: Eumet.net.
- Servicios Financieros . (11 de Marzo de 2019). Obtenido de <https://www.indracompany.com/sites/default/files/d7/Imagenes/Sectores/Servicios-Financieros/informeindratecnocom2017-web.pdf>
- Sosa, C. (2015). *Los servicios turísticos*. Perú: San Marcos .
- Superintendencia de Bancos. (2017). *Mecanismos de Inclusión Financiera "IF" en Ecuador*. Guayaquil: s/e. Obtenido de http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/w-content/uploads/sites/4/downloads/2018/05/Inclusion_financiera_dic_17S
- uperintendencia de Compañías, V. y. (2018). *Ranking Empresarial*. Guayaquil - Ecuador : S[C](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[h](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[t](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[t](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[p](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[s](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)[.](https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/)

ANEXO

Anexo A Guía de preguntas

1. ¿Cuáles son los principales medios de pago que su empresa utiliza en operaciones de comercio exterior, ya sea importación o exportación?
2. ¿Cuál considera es el medio más eficaz, rápido y seguro para utilizar como medio de pago a través de instituciones bancarias para las operaciones de comercio exterior?
3. ¿Piensa que los bancos prestan todas las facilidades para acceder a operaciones de cobro y pago de las importaciones o exportaciones?
4. ¿Cuáles son las principales barreras que ha encontrado en el pago de sus transacciones comerciales en los bancos del Ecuador?
5. ¿Qué ventajas observa que tiene su empresa al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras?
6. ¿Qué desventajas observa que tiene su empresa al utilizar medios de pago a través de instituciones financieras?
7. ¿Cuáles son sus expectativas, qué espera recibir por parte de las instituciones financieras para mejorar las operaciones de pago por las actividades de comercio exterior, entiéndase importaciones y exportaciones?

Anexo B Simbología

Simbología del flujograma	Significado
	Se utiliza para representar el INICIO y FIN de un algoritmo.
	Se lo utiliza para un proceso determinado, es continuidad, instrucción de una operación que origine un cambio
	Es utilizado para representar la salida de información por medio de papeles impresos