



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO EN FINANZAS Y AUDITORÍA**

**TEMA: “DISEÑO DE UN MODELO DE FACTORING PARA LOS
CLIENTES DEL BANCO INTERNACIONAL SA”**

AUTOR: CASTRO POZO ALEX DAVID

DIRECTOR: ECO. GUSTAVO MONCAYO

SANGOLQUÍ

2016



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el trabajo de titulación, “**DISEÑO DE UN MODELO DE FACTORING PARA LOS CLIENTES DEL BANCO INTERNACIONAL SA**” realizado por el señor **CASTRO POZO ALEX DAVID**, ha sido revisado en su totalidad y analizado por el software anti-plagio, el mismo cumple con los requisitos teóricos, científicos, técnicos, metodológicos y legales establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, por lo tanto me permito acreditarlo y autorizar al señor **CASTRO POZO ALEX DAVID** para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 29 de abril de 2016

Eco. Moncayo Gustavo
DIRECTOR



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**


CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORÍA DE RESPONSABILIDAD

Yo, **ALEX DAVID CASTRO POZO**, con cédula de identidad N. 1717645970 declaro que este trabajo de titulación **“DISEÑO DE UN MODELO DE FACTORING PARA LOS CLIENTES DEL BANCO INTERNACIONAL SA”** ha sido desarrollado considerando los métodos de investigación existentes, así como también se ha respetado los derechos intelectuales de terceros considerándose en las citas bibliográficas.

Consecuentemente declaro que este trabajo es de mi autoría, en virtud de ello me declaro responsable del contenido, veracidad y alcance de la investigación mencionada.

Sangolquí, 29 de abril de 2016



CASTRO POZO ALEX DAVID
C.C 1717645970



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ADMINISTRATIVAS Y DE COMERCIO**

CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Yo, **ALEX DAVID CASTRO POZO**, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar en la biblioteca Virtual de la institución e presente trabajo de titulación **“DISEÑO DE UN MODELO DE FACTORING PARA LOS CLIENTES DEL BANCO INTERNACIONAL SA”** cuyo contenido, ideas y criterios son de mi autoría y responsabilidad.

Sangolquí, 29 de abril de 2016

A handwritten signature in blue ink is positioned above a horizontal line. The signature is stylized and appears to read 'Alex David Castro Pozo'.

CASTRO POZO ALEX DAVID

C.C 1717645970

DEDICATORIA

Dedico este trabajo ante todo a Dios por ser el creador de todo, ser quien me regaló la bendición de la vida y la salud, por darme la fuerza que mueve mi vida por el camino que él decide en sus perfectos tiempos, y por regalarme bendiciones a cada instante que me muestran su infinita alegría.

A mis mayores bendiciones en la vida, mi hija, mi esposa, mis padres y mis hermanas. Ustedes fueron y siempre serán en mi vida, la voz que da aliento, la piedra que corrige el camino, el brazo fuerte para superar la caída y el abrazo cálido al estar de nuevo de pie. Ustedes festejaron mis triunfos y logros, ustedes me bajaron de las nubes cuando no quería pero lo necesité, y ustedes se ensuciaron conmigo cuando estuve en el fango y me empujaron para salir adelante juntos.

Se lo dedico especialmente a Hillary por su amor, a la Señora Glorita por vivir y sufrir mi crianza, a Don Arturo por enseñarme con hechos más que palabras a ser un hombre de bien y un buen esposo y padre. Y a ti Papa César por habernos ayudado quizá en los momentos más difíciles de nuestra infancia.

Alex David Castro Pozo

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinitamente a todas las Autoridades de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, a los profesionales y experimentados docentes que conforman el Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio por haberme brindado sus conocimientos y formación profesional durante el tiempo que he permanecido en sus aulas, especialmente al Ing. Álvaro Carrillo y al Eco. Galo Acosta por haberme apoyado incondicionalmente en todo momento, y haberme retroalimentado adecuada y humanamente cuando lo requerí.

Expreso mi especial agradecimiento al Eco. Gustavo Moncayo por haberme guiado, con paciencia, profesionalismo y don de gente en la elaboración de mi Proyecto de Grado, sus comentarios, correcciones, recomendaciones fueron fundamentales para poder llevarlo a cabo.

Al. Eco. Harold Duthan Gerente Nacional de Originación de Crédito del Banco Internacional SA, por brindarme el tiempo necesario para fortalecer este trabajo con su experiencia laboral y de la práctica financiera. Su apertura fue determinante para realizar una propuesta de tesis que no solo quede en teoría sino que sea aplicable a la vida diaria de la Institución.

A mi familia y amigos por apoyarme en todo momento y no dejar que me rindiera en ningún momento para culminar el proyecto.

Alex David Castro Pozo

ÍNDICE DE CONTENIDO

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	iii
AUTORIZACIÓN	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDO	vii
INDICE DE TABLAS	xiii
INDICE DE FIGURAS	xiv
RESUMEN	xv
ABSTRACT	xvi

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Título o Tema del Proyecto.....	1
1.2. Planteamiento del Problema de Investigación.....	1
1.3. Formulación del Problema de Investigación.	3
1.4. Objetivos de la Investigación.....	3
1.4.1 Objetivo General.....	3
1.4.2 Objetivos Específicos.....	3
1.5. Justificación de la Investigación	4
1.5.1 Factibilidad Política.....	4
1.5.2 Factibilidad Financiera.....	4
1.5.3 Factibilidad Administrativa.....	5
1.5.4 Beneficiarios Directos	5
1.5.5 Beneficiarios Indirectos.....	5
1.6. Interrogantes de Investigación	6

CAPITULO II

MARCO METODOLOGICO

2.1 Metodología de Investigación	7
2.2 Diseño de la Investigación.....	7
2.3 Niveles de Investigación	7
2.3.1 Exploratoria	7
2.3.2 Descriptiva.....	8
2.4 Métodos.....	8
2.4.1 Método Inductivo.....	8
2.4.2 Método Deductivo.....	8
2.4.3 Método Analítico – Sintético.....	8
2.4.4 Investigación de campo	9
2.5 Técnicas de Análisis.....	9
2.5.1 Investigación Bibliográfica.....	9
2.5.2 Entrevista.....	9
2.6 Identificación de las Variables.....	10
2.6.1 Variable Dependiente.....	10
2.6.2 Variable Independiente.....	10

CAPITULO III

MARCO ADMINISTRATIVO

3.1. Recursos Humanos.....	11
3.2. Presupuestos	11
3.3 Cronograma.....	12

CAPITULO IV

MARCO TEÓRICO

4.1 Antecedentes de la Investigación.....	13
4.2. Marco Jurídico y Normativo	14
4.2.1 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.....	14
4.2.2 Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (Facturación).....	15

4.2.3 Código de Comercio.....	15
4.2.4 Consejo Nacional de Valores.....	16
4.2.5 El Factoring para Efectos del IVA y el Impuesto a la Renta.....	17
4.2.5.1 Tratamiento Contable de las Operaciones de Factoring.....	18
4.2.5.1.1 Registro Contable del Banco.....	21
4.2.5.1.2 Registro Contable del Cliente.....	24

CAPITULO V

ANALISIS DEL SECTOR FINANCIERO DEL ECUADOR Y BANCO INTERNACIONAL SA

5.1 Sistema Financiero del Ecuador.....	26
5.1.1 Antecedentes Históricos del Sector Financiero del Ecuador.....	27
5.1.2 Estructura y Regulación del Sistema Financiero del Ecuador	28
5.1.3 Datos de Bancarización en el Ecuador.....	29
5.2 Banco Internacional SA.....	30
5.2.1 Antecedentes Históricos del Banco Internacional SA	30
5.2.2 Misión	32
5.2.3 Visión	32
5.2.4 Principios y Valores Corporativos.....	33
5.2.4.1 Principios.....	33
5.2.4.2 Valores Corporativos.....	34
5.2.5 Directorio y Administración.....	35
5.2.6 Productos y Servicios del Banco Internacional SA.....	35
5.2.6.1 Banca Personas.....	36
5.2.6.1.1 Cuentas.....	37
5.2.6.1.2 Inversiones a Plazo Fijo.....	38
5.2.6.1.3 Créditos	39
5.2.6.1.4 Seguros Complementarios	40
5.2.6.1.5 Tarjetas de Crédito	41
5.2.6.2 Banca Empresas.....	42
5.2.6.2.1 Cuentas.....	43

5.2.6.2.2 Inversiones a Plazo Fijo.....	44
5.2.6.2.3 Créditos	44

CAPITULO VI

FACTORING

6.1 Origen del Factoring.....	45
6.2 Concepto de Factoring.....	45
6.2.1 Definición.....	46
6.2.2 Terminología.....	46
6.3 El Contrato de Factoring.....	47
6.3.1 Características del Contrato de Factoring.....	47
6.3.1.1 Contrato Consensual.....	47
6.3.1.2 Contrato Principal.....	47
6.3.1.3 Contrato Obligacional.....	47
6.3.1.4 De Prestaciones Recíprocas.....	47
6.3.1.5 Contrato Oneroso.....	48
6.3.1.6 Contrato de Colaboración.....	48
6.3.1.7 Contrato Bilateral.....	48
6.3.1.8 Contrato de Adhesión.....	48
6.3.1.9 Contrato Atípico e Innominado.....	49
6.4 Partes Intervinientes en el Contrato de Factoring.....	50
6.4.1 El Deudor.....	50
6.4.2 El Cliente o Factorado.....	50
6.4.3 El Factor.....	50
6.5 Ventajas y Desventajas del Factoring.....	51
6.5.1 Ventajas.....	51
6.5.1.1 Ventajas Financieras.....	51
6.5.1.2 Ventajas Económicas y Administrativas.....	51
6.5.1.3 Ventajas Estratégicas.....	52
6.5.2 Desventajas.....	52

6.6 Clasificación Modalidades y Operaciones del Factoring.....	53
6.6.1 Según Su Contenido o Financiación.....	53
6.6.2 Según su Forma o Modalidades de Ejecución.....	53
6.6.3 Según Destino de las Ventas.....	54
6.6.4 Según la Asunción del Riesgo	54
6.6.5 En Función del Momento de Pago.....	54
6.7 La tarifa o Costo del Factoring.....	54
6.7.1 El Interés.....	55
6.7.1.1 Cálculo del Interés	55
6.7.2 La Comisión del Factor	56
6.7.2.1 Cálculo de la Comisión	56
6.8 Selección y Estándares para Minimizar el Riesgo de Crédito.....	58
6.9 Pasos para Realizar el Factoring.....	60
6.10 Comprobantes de Venta para Factoring (Facturas).....	61
6.10.1 Requisitos y Características que debe llevar la Factura	62
6.10.1.1	
Características.....	63
6.10.2 Información No Impresa para el Caso de Facturas	64
6.10.3 Sanciones	65
6.11 La Factura como título de Crédito	66
6.11.1 La Forma de Facturación	67
6.12 La Transferencia de Créditos.....	67
6.12.1 Carácter de la Transferencia Crediticia.....	68
6.12.2 Instrumentos de Transferencia Crediticia	69
6.13 El Endoso de Documentos	69

CAPITULO VII

PROPUESTA

7.1. Presentación	73
7.2. Desarrollo de la propuesta	75

CAPITULO VIII**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

8.1 Conclusiones.....	100
8.2 Recomendaciones.....	101

REFERENCIA

BIBLIOGRAFICA.....	102
---------------------------	------------

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Presupuesto de Materiales	11
Tabla 2. Presupuesto de Tiempo	12
Tabla 3. Registros Contables del Banco	23
Tabla 4. Condiciones de Seguro Familia Protegida	40
Tabla 5. Condiciones de Seguro Cuenta Con Todo	40
Tabla 6. Condiciones de Seguro Oncológico Plus	41
Tabla 7. Características del Contrato de Factoring	49
Tabla 8. Clasificación del Contrato de Factoring	56

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estructura Sistema Financiero Ecuatoriano	28
Figura 2. Cartera de Crédito Bancos Privados	31
Figura 3. Valores Corporativos Banco Internacional SA	34
Figura 4. Productos Banco Internacional para Personas Naturales	35
Figura 5. Tasas de Cuentas Banco Internacional	37
Figura 6. Tasas de Inversiones Plazo Fijo Banco Internacional	38
Figura 7. Tasas de Crédito Banco Internacional	39
Figura 8. Tasas de Tarjeta de Crédito Banco Internacional	42
Figura 9. Productos Banco Internacional para Personas Jurídicas	42
Figura 10. Estándares de Análisis para Minimizar Riesgos de Crédito	64
Figura 11. Flujograma de Modelo de Factoring	75
Figura 12. Principales Índices Financieros	77
Figura 13. Formulario de Crédito para Factoring	87
Figura 14. Check List Departamento Comercial	91
Figura 15. Check List Departamento de Operaciones	92
Figura 16. Check List Departamento Legal	93

RESUMEN

Desde la antigüedad el hombre ha realizado actividades comerciales para obtener recursos que no posee entregando para ello, recursos que posee; apareciendo así el “trueque”, y posteriormente, con la aparición de las monedas se perfeccionó el comercio llegando en la actualidad a nuevas formas de negocios como el Mercado de Valores, Cartas de Crédito, El Factoring, etc. El Factoring es un contrato comercial en el cual una parte denominada factorado cede a otra parte denominada factor algunos de sus títulos de crédito o facturas pendientes de cobro de sus clientes. Con esta cesión el factor asume la propiedad de dichas deudas y paga al factorado un adelanto por estos valores, descontando un interés y una comisión por las gestiones de cobranza que realizará posteriormente. Para el presente trabajo se diseñó un modelo para que el Banco Internacional SA pueda ofrecer el Servicio de Factoring a sus clientes, centrando la venta en Proveedores de “Grandes Empresas” que también sean clientes del Banco Internacional y por ello conozca su liquidez financiera y su capacidad de pagar puntualmente a sus proveedores, esto garantizará el cobro de las facturas cedidas. Actualmente en el mercado ya se ofrece Factoring por lo que es importante que Banco Internacional no se quede “fuera de mercado” al no tener este producto.

PALABRAS CLAVES

- **BANCO INTERNACIONAL SA**
- **FACTORING**
- **FACTURA**
- **PROVEEDOR**

ABSTRACT

Since ancient times human people has done business for delivering resources for it has no resources that has at some point; thus appearing the "barter" and later, with the appearance of the coins and the money trade at present perfected coming up with innovative ways of business and the Stock Market, Letters of Credit, Factoring, etc. Factoring is a commercial contract in which, one party called factored yields elsewhere called factor some of its receivables or payment of outstanding bills of its customers. With this assignment, the factor assumes ownership of such debts and pays the factored an advance on these securities, deducting interest and fee collection efforts that take place later. For this work a model design by which the Banco Internacional SA can offer factoring service to its customers, focusing sale Providers "Bigger and Medium Enterprises" which both are already customers of the Banco Internacional SA and it knows its financial liquidity and its ability to promptly pay their suppliers, ensuring timely payment of invoices assigned. Currently other banks offer their customers Factoring so it is important that Banco Internacional SA will not remain "off market" because don't have this product.

KEYWORDS

- **BANCO INTERNACIONAL SA**
- **FACTORING**
- **INVOICE**
- **SUPPLIER**

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Título o Tema del Proyecto

“DISEÑO DE UN MODELO DE FACTORING PARA LOS CLIENTES DEL BANCO INTERNACIONAL S.A.”

1.2. Planteamiento del Problema de Investigación.

El mercado financiero en el Ecuador ha sufrido en los últimos 15 años a partir del denominado “Feriado Bancario” constantes cambios en las normativas vigentes que lo rigen, lo que por ende ha generado una cierta inestabilidad y volatilidad en la cantidad de recursos captados por las Instituciones Financieras y la agilidad con la que estos fondos se transfieren a través de Créditos a las empresas y personas que los requieren para sus actividades productivas y de consumo.

En la actualidad la colocación de crédito de las Instituciones Financieras se ha visto mermado en algunos casos y restringido completamente en otros, causado esto principalmente por una baja en el nivel de liquidez del Sistema Financiero, que a pesar de estar sobre los límites mínimos establecidos por la Superintendencia de Bancos y el Banco Central y no correr ningún riesgo de caer en una quiebra sistemática, han tomado cautela en el otorgamiento de los préstamos a sus clientes.

Adicionalmente y agravando esta situación de falta de liquidez de la economía ecuatoriana ha generado “rumores” sobre posibles medidas políticas que afectarían a las Instituciones Financieras y a los recursos de sus ahorrantes, lo que ha provocado a su vez nerviosismo en los depositantes quienes en gran cantidad han sacado sus recursos de las Instituciones Financieras locales y han preferido otras formas de ahorro, como fondos en el extranjero o cajas de seguridad y efectivo inclusive.

Mientras tanto la economía ecuatoriana se ha visto detenida y dando muestras de una recesión cuya gravedad real se conocería en su real magnitud en los próximos años. El Estado Ecuatoriano como mayor contratante final en la mayoría de sectores productivos ha dilatado sus pagos pendientes a proveedores pro proyectos ya realizados y detenido en su mayoría nuevos contratos, lo cual ha conllevado a una mora en la cartera de pago de varios niveles entre contratistas, subcontratistas, proveedores, etc.

Muchas empresas y personas naturales ya han brindado un servicio o vendido un producto y mantienen pendiente de cobro estas Facturas por algunos meses lo que ha provocado que sus niveles de liquidez se vean afectados y no puedan inclusive mantener en marcha su giro del negocio por falta de recursos para nuevos contratos. Normalmente cada empresa y proveedor tiene establecidas sus políticas de cobro (30, 60, 90 o más días) y en base a este cálculo de tiempo de recuperación de cartera se realiza su flujo de efectivo y su proyección para nuevas inversiones. Mas sin embargo si el pago se dilata a pesar de ya haber culminado un contrato, la empresa no tendrá los suficientes recursos para asumir uno nuevo.

Los clientes por necesidad de recursos acuden a las Instituciones Financieras en búsqueda de financiamiento pero en algunos casos ante la negativa de estas recurren inclusive a financiamiento “no regulado” o “ilegal” inclusive.

Ante el escenario los clientes de las Instituciones Financieras solicitan a estas, financiamiento de corto plazo como sobregiros confiados en la recuperación de su cartera en un plazo no mayor a 30 días, incurriendo inclusive con esto a un financiamiento de activos de mediano y largo plazo con un financiamiento a corto plazo. Sin embargo ante una mora generalizada en el pago de Facturas pendientes, los clientes requieren de sus Instituciones Financiera menor rigidez y “puertas cerradas al crédito” y en cambio requieren la oferta de alternativas eficientes y modernas de financiamiento que faciliten la liquidez de sus negocios y permitan potenciar el crecimiento de la economía de estos y de la economía del país a largo plazo.

1.3. Formulación del Problema de Investigación.

Diseño de un Modelo de Factoring que se pueda utilizar en el Banco Internacional SA para brindar a sus clientes Financiamiento Productivo para mejorar sus niveles de liquidez y potenciar su crecimiento económico.

1.4. Objetivos de la Investigación.

1.4.1 Objetivo General

Diseñar un Modelo de Factoring como un sistema de financiamiento para los clientes del Banco Internacional para incrementar sus niveles de liquidez.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar el entorno en el cual podría operar de forma más eficiente el Sistema de Factoring del Banco Internacional SA.
- Determinar las actividades comerciales y productivas principales en los que se desenvuelven los clientes que podrían verse beneficiados mayormente con el Modelo de Financiamiento a través del Factoring.
- Diseñar estrategias para asesoramiento financiero para los clientes buscando convertir al Banco Internacional SA en el socio estratégico de las empresas que usen este sistema.
- Determinar los recursos humanos y tecnológicos que requiere el Banco Internacional SA para poner en marcha un Modelo de Factoring.

- Determinar los parámetros mínimos de liquidez, tiempo de recuperación de cartera, respaldo patrimonial, garantías, etc. que se requerirán a los clientes para acceder al financiamiento con Banco Internacional SA
- Esbozar un modelo de Análisis Crediticio para el Departamento de Riesgos del Banco Internacional SA que se aplicaría a los clientes que requieran financiamiento a través de una Línea de Factoring.

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1 Factibilidad Política

El Estado Ecuatoriano tiene la obligación de asegurar el bienestar de sus ciudadanos y garantiza este derecho en la Constitución de la República y en el Plan Nacional del Buen Vivir. La Senplades en El Plan Nacional del Buen Vivir (2013) afirma como objetivos: “Objetivo No 3: Mejorar la calidad de vida de la población (...) Objetivo No 8: Consolidar el sistema económico y solidario, de forma sostenible. Objetivo No 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva.”

Estos objetivos redundan en un crecimiento sostenido de la economía Ecuatoriana a través del desarrollo y aumento de sus industrias y empresas productivas; y por ende para este desarrollo de empresas e industrias es necesario que se facilite para ellas la liquidez para sus operaciones.

1.5.2 Factibilidad Financiera

El giro del Negocio del Banco Internacional SA como Institución Financiera es principalmente la de la Intermediación Financiera a través de la captación de recursos de sus depositantes y la colocación de Créditos para los clientes que lo requieran. En este contexto Banco Internacional SA se ha caracterizado por ser uno de los Bancos con mejores niveles de liquidez en el Mercado lo cual garantiza que cuenta con los suficientes

recursos para operar con líneas de financiamiento a través de esta nueva modalidad. Ekos Negocios (2015) indica: “Banco Internacional ocupa por segundo año consecutivo la primera posición en el ranking financiero Ekos”.

1.5.3 Factibilidad Administrativa

El Banco Internacional SA cuenta además con la plataforma tecnológica suficiente para diseñar y lanzar al mercado dentro de su portafolio de Productos una Línea de Financiamiento para sus clientes a través de un Sistema de Factoring. Adicional cuenta con el personal comercial, operativo y de soporte para poner en marcha este Modelo de Factoring.

1.5.4 Beneficiarios Directos

Clientes del Banco Internacional, Accionistas del Banco, Empleados del Banco.

1.5.5 Beneficiarios Indirectos

Estado Ecuatoriano, Entidades recaudadoras de tributos, Familias de clientes beneficiados con el financiamiento, Proveedores directos e indirectos de Clientes del Banco Internacional, etc.

1.6. Interrogantes de Investigación

- ¿Qué es, cómo funciona y para qué sirve el Factoring?
- ¿Qué beneficios obtiene el Banco Internacional SA al otorgar créditos a través del sistema de Factoring a sus clientes?
- ¿Qué instrumentos jurídicos se requieren para celebrar un convenio de Factoring?
- ¿En que se benefician los clientes del Banco al utilizar el Sistema de Factoring?

- ¿Cuánto tiempo puede utilizarse en el Mercado Financiero Ecuatoriano el Sistema de Factoring?
- ¿En qué sectores económicos sería más conveniente colocar créditos a través del Factoring?
- ¿Qué índice de cartera vencida mantiene en promedio cada sector productivo en el Ecuador?

CAPITULO II

MARCO METODOLOGICO

2.1 Metodología de Investigación

La Investigación realizada para el presente trabajo cumple con los lineamientos que determina el Método Científico, buscando con esto dar solución al Problema determinado en el punto 1.5. Dentro de este mismo Método Científico además se determinan los materiales métodos, técnicas y procedimientos adecuados para aplicarse para obtener los datos a analizar, resultados, procesos y con ello llegar a conclusiones y recomendaciones adecuadas.

2.2 Diseño de la Investigación

La investigación se realizó bajo un esquema crítico-propositivo, de carácter cuantitativo dado que se va a tomar, analizar e interpretar los resultados obtenidos de la investigación y con estos resultados se explicará los lineamientos y procedimientos para diseñar un Sistema de Financiamiento a través del Factoring para los clientes del Banco Internacional, buscando en todo momento obtener beneficios para los clientes y para el Banco.

2.3 Niveles de Investigación

2.3.1 Exploratoria

La presente Investigación tiene el carácter exploratorio considerando que ayuda a determinar las principales variables de interés investigativo en un contexto particular indagandolas causas y las posibles soluciones al problema de investigación que se presentarán posteriormente en la propuesta realizada.

2.3.2 Descriptiva

Se considera que la investigación es además descriptiva ya que permitirá detallar la problemática investigada, relacionada con las variables de la investigación; a través de un estudio pormenorizado de las necesidades de la Institución y de sus clientes

2.4 Métodos

2.4.1 Método Inductivo

Este método admite investigar los requerimientos de financiamiento de los clientes de Banco Internacional SA con observación directa así como con encuestas para determinar adecuadamente el giro del negocio, promedio de ingresos y gastos, personal administrativo y operativo que utiliza cada sector, acceso a otras fuentes de financiamiento.

2.4.2 Método Deductivo

Luego de obtener los datos a través del Método Inductivo se pudo establecer con mayor facilidad las necesidades financieras que tienen los clientes del Banco Internacional así como los parámetros principales que debe cumplir el Modelo de Factoring para cubrir estas necesidades de los clientes.

2.4.3 Método Analítico – Sintético

Con el Método Analítico – Sintético se pudo estudiar y resumir los Segmentos dentro de los cuales se distribuye el Portafolio de clientes del Banco Internacional SA, y cuáles de estos segmentos tendrían acogida para financiamiento a través de la modalidad de Factoring.; además se determinó las principales fuentes de financiamiento a las que normalmente recurren para tener capital de trabajo y mejorar su liquidez.

Adicional se realizó una investigación en las principales Instituciones Financieras que también ofertan el servicio de Factoring en el mercado.

2.4.4 Investigación de campo

Considerando que se obtendrá directamente la información evaluando las necesidades del Banco y de sus clientes para aplicar un nuevo Modelo de Financiamiento, así como los requerimientos de ambos para el mejoramiento directo de los niveles de liquidez de los segundos.

2.5 Técnicas de Análisis

2.5.1 Investigación Bibliográfica

Consistente en la recolección de Información necesaria para la elaboración y estudio del tema a través de libros, revistas, folletos, estudios científicos y páginas web. Esta información recolectada sirvió de base para elaborar adecuadamente el Marco Teórico de la presente investigación y sobre la esta información se basaron los razonamientos lógicos de la presente tesis.

2.5.2 Entrevista

Se mantuvo reunión directa en la oficina del Gerente Nacional de Originación de Crédito y con el Encargado de Productos del Activo perteneciente al Departamento de Marketing ambos funcionarios del Banco Internacional así como con Asesores de Negocio del Banco de Guayaquil Pichincha y Produbanco con quienes se realizó una práctica debidamente documentada. En estas reuniones se pudo delimitar los procesos, requerimientos técnicos, normativas vigentes, políticas internas que se debe aplicar para el diseño de un nuevo Producto de Crédito en Banco Internacional así como los lineamientos básicos que tiene la competencia y serían necesarios o base para elaborar un producto competitivo en el mercado.

2.6 Identificación de las Variables

2.6.1 Variable Dependiente

Nivel de liquidez del cliente del Banco Internacional que obtenga financiamiento por Factoring.

2.6.2 Variable Independiente

Requerimientos para diseñar un Modelo de Factoring en el Banco Internacional.

CAPITULO III

MARCO ADMINISTRATIVO

3.1. Recursos Humanos

- Director de Tesis
- Codirector de Tesis
- Proyectista

3.2. Presupuestos

Tabla 1

Presupuesto de Materiales

Nro	Detalle	Unidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Bibliografía			150,00
2	Materiales de Escritorio			45,00
3	Copias	200	0,05	100,00
4	Servicio de Internet	120	0,50	60,00
5	Impresiones	200	0,20	40,00
6	Anillado	5	4,00	20,00
7	Transporte	40	4,00	160,00
8	Imprevistos		60,00	60,00
TOTAL				635,00

3.3 Cronograma

Tabla 2
Presupuesto de Tiempo

ETAPAS	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB
Presentación del plan de tesis	xxx					
Identificación y selección de fuentes bibliográficas		xxx				
Elaboración del Cap. 1						
Elaboración del Cap. 2 , 3 y 4			xxx			
Desarrollo de la metodología Cap. 5 y corrección				xxx		
Procesamiento, sistematización e interpretación de datos				xxx		
Elaboración del Informe					xxx	
Corrección del informe y presentación final						xxx

CAPITULO IV

MARCO TEÓRICO

4.1 Antecedentes de la Investigación

Desde los inicios de la humanidad se han realizado transacciones comerciales de todo tipo empezando por el trueque en la antigüedad donde se intercambiaban productos que poseía una persona por productos que poseía otra para cubrir las necesidades de ambos. Posteriormente y con la aparición del dinero se empezó a realizar transacciones comerciales donde se entregaba bienes o se prestaba servicios a otros a cambio de un pago en la moneda que regía y era reconocida en la localidad.

Wikipedia (2016) indica: “La Historia del dinero comienza alrededor del siglo VII al V antes de Cristo con la primera acuñación de moneda. El dinero es cualquier objeto de valor claramente identificables que es aceptado de forma genérica para el pago de bienes, servicios y deudas en un mercado o lo que es moneda de curso legal dentro de un país”.

Sin embargo y con el objeto de incrementar la venta de productos y servicios aparecen en los siglos posteriores la concesión de crédito comercial directo a los proveedores como una fuente de financiamiento, obteniendo holgura de tiempo para cumplir sus obligaciones mientras se pudo culminar el proceso de reventa o de producción y comercialización de otros productos o servicios. Mientras tanto del otro lado (proveedor) este crédito otorgado requería que se tenga niveles de liquidez suficiente para seguir trabajando mientras se recuperaba el valor vendido (pero no cobrado aún). Esto a su vez conllevó a que las personas o empresas que no tenían la capacidad de operar con recursos propios mientras no hayan recuperado el valor de sus ventas a crédito, busquen financiamiento en Instituciones Financieras como Bancos o Cooperativas de Ahorro y Crédito para obtener recursos y continuar su operación.

No obstante con el financiamiento obtenido en Instituciones Financieras las empresas mantenían la carga operativa del cobro de las Facturas pendientes; llamadas, visitas, cartas enviadas a sus clientes recordando y muchas veces exigiendo el pago a tiempo según el plazo acordado el momento de la venta.

En este contexto surge el Financiamiento a través del Factoring como una alternativa en la cual el cliente de un Banco o empresa de Factoring vende sus productos o servicios y cede los derechos sobre estos fondos al Banco a cambio de que este le entregue un adelanto de fondos cobrando una comisión y se encargue con el comprador de gestionar la recuperación del resto de fondos.

4.2. Marco Jurídico y Normativo

4.2.1 Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

La Superintendencia de Bancos publica dentro de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (2014) las siguientes actividades que puede realizar una Institución Financiera en moneda nacional o extranjera:

- h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;
- i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;
- j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas.

Acatando esta normativa algunos bancos en el país se encuentran realizando operaciones de crédito a través de la cesión de facturas, buscando con ello atender las necesidades de incrementar los niveles de liquidez de sus clientes. Dentro de los principales bancos que actualmente trabajan con esta modalidad encontramos a Banco Pichincha, Banco Guayaquil, Banco Bolivariano, Banco Produbanco y Banco Capital.

4.2.2 Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención (Facturación)

Un comprobante de Venta es un documento que fue autorizado por el Servicio de Rentas Internas SRI que sirve para respaldar y documentar una transacción comercial de transferencia de bienes o una prestación de servicios entre dos partes principales, proveedor y cliente. En este documento se detalla adicionalmente de los costos de la transacción los impuestos y tributos que se deben gravar dependiendo del caso.

La Cámara de Comercio de Quito publicó en su portal el Decreto Ejecutivo No. 430 que emite un Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Complementarios (2010), en este se expide las siguientes disposiciones: (Capítulo II Art. 11. Facturas: Se emitirán y entregarán facturas con ocasión de la transferencia de bienes, de la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con impuestos).

El Art. 17 determina los requisitos pre-impresos que deben cumplir las Facturas:

- a) Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas
- b) Número del Registro Único de Contribuyentes o RUC del emisor;
- c) Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC.
- d) Denominación del documento, ejemplo: Factura
- e) Numeración de trece dígitos
- f) Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda;
- g) Fecha de caducidad del documento,
- h) Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión,
- i) Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, a partir de la segunda copia que impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda “copia sin derecho a crédito tributario”; y,
- j) Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: “Contribuyente Especial”, RISE, Obligados a Llevar Contabilidad.

4.2.3 Código de Comercio

a) Factura

El Código de Comercio (2008) expone en su Artículo 201: “El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que le entregue una factura de las mercaderías vendidas, y que ponga al pie de ella el recibo del precio total o de la parte que se le hubiere entregado”.

El comprador tiene el derecho a que si dentro de los siguientes ocho días a la entrega de esta factura no existen reclamos, se entenderá irrevocablemente aceptada por ambas partes.

Siempre y cuando una factura comercial, tenga una orden incondicional de pago y esta tenga además la aceptación suscrita por parte del comprador de que recibió los bienes o servicios a su entera satisfacción, puede denominarse como “factura comercial negociable” y tendrán el tratamiento de un título valor. Las facturas pueden ser emitidas de forma físico o electrónica; las primeras deben ser extendidas en tres ejemplares, de las cuales el original será para el comprador y de las dos copias restantes para el vendedor, se utilizará únicamente la primera copia para poder ser transferible y solo esta copia podrá usarse para un cobro mediante vía ejecutiva.

Dado que estas facturas constituyen un título ejecutivo y serán transferidas por endoso para ser negociables deben contener a más de los requisitos establecidos por la normativa tributaria los siguientes requisitos:

- a) La denominación “factura negociable” inserta en su texto;
- b) El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura;

- c) La fecha de pago y el lugar donde debe efectuársele. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar de cada una de ellas, así como el saldo insoluto;
- d) La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- e) La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
- f) La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados.

Adicional a lo detallado, en el reverso del documento se debe detallar la información sobre el o los endoso/s que se realizarán del título ejecutivo como lo son la identificación de los endosantes y endosatarios con sus nombres o razón social completa y su número de cédula o RUC según sea el caso.

b) Endoso de títulos

El endoso es el medio para transmitir los títulos nominativos o a la orden a un tercero, en este proceso intervienen dos partes: El Endosante y el Endosatario.

- El Endosante es la persona natural o jurídica que transmite el título.
- El Endosatario es la persona natural o jurídica a quien se le transmite el título.

Para que un endoso sea efectivo deberá contener los siguientes datos:

- a) Nombre o Denominación Completa del Endosatario
- b) Clase de Endoso que se está aplicando
- c) Lugar y fecha del endoso
- d) Firma del endosante

Si en el endoso se omite el nombre del endosatario, una vez endosado el título quedaría “al portador” ya que al no tener definido un beneficiario, éste puede ser el que lo porte.

El endoso se puede clasificar en las siguientes clases:

1. El endoso en propiedad en el cual se transmite la propiedad del título y todos los derechos que este documento representa. Como en todo endoso para que se complete la operación es necesaria la entrega material del título.
2. El endoso en procuración o al cobro, que contiene las cláusulas “en procuración” o “al cobro” u otra equivalente. En este endoso no se transfiere la propiedad del título, únicamente se transfiere las facultades al endosatario de presentar el documento para su aceptación, o gestionar su cobro extrajudicialmente o por la vía judicial de ser necesario. Esta clase de endoso se usa cuando el beneficiario no ha logrado efectuar el cobro de un documento, por lo cual lo endosa en procuración a la orden de un licenciado que este último se encargue de su cobro extrajudicial.
3. El endoso con cláusulas “en garantía” o “en prenda” u otra equivalente. En este tipo de endoso tampoco se transmite la propiedad del título, solo atribuye al endosatario todos los derechos y obligaciones de un acreedor prendario respecto del título endosado y además de todos los derechos que representa este documento.

En el caso de que no se mencione la clase de endoso que se está realizando se entenderá que el endoso se hizo en propiedad.

Finalmente un endoso debe hacerse constar en el mismo título, generalmente en el reverso, o bien, en una hoja que se le adhiera.

4.2.4 Consejo Nacional de Valores

El Consejo Nacional de Valores emitió la Resolución No. CNV-001-A-2009, con la cual se reforma la Codificación de las Resoluciones expedidas previamente por la misma Institución Legislativa. Así también la Ley de Mercado de Valores (2014)

determina en su Art.1: “La presente Ley tiene por objeto promover un mercado organizado, integrado, eficaz y transparente, en el que la intermediación de valores sea competitiva, ordenada equitativa y continua, como resultado de una información veraz, completa y oportuna”.

Por lo expuesto en esta ley es necesario formalizar en el mercado de valores una práctica habitual en el medio para las negociaciones de facturas y con ello potenciar así a las pequeñas y medianas empresas para que mejoren sus niveles de competitividad en el mercado nacional y extranjero mejorando sus niveles de liquidez en condiciones adecuadas a través de la negociación de facturas.

El Registro del Mercado de Valores requiere la siguiente documentación para realizar una inscripción de las facturas y de su emisor; y posteriormente, realizar una óptima negociación de las facturas comerciales en un mercado bursátil o extrabursátil:

1. Solicitud de Inscripción suscrita por el Representante Legal, adjuntando además una Autorización del Servicio de Rentas Internas para que el contribuyente pueda emitir facturas comerciales negociables. El SRI para los fines consiguientes verificará que: a) el RUC haya sido emitido con por lo menos un año de antelación, y además que se hayan efectuado ventas superiores a mil dólares de los Estados Unidos de América, y b) que el contribuyente se encuentre en “Lista Blanca” con el SRI.
2. Circular de Oferta Pública
3. Formato del facsímile, de conformidad al contenido establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido por el Servicio de Rentas Internas, y a lo determinado en el Artículo 201 del Código de Comercio, se deberá incluir en el documento el valor a negociarse.
4. Certificado de veracidad de la información.

Para mantener la inscripción de las facturas comerciales negociables, el emisor debe presentar a la Superintendencia de Compañías hasta el 31 de marzo y hasta el 31 de julio de cada año el monto colocado durante el año y por el semestre.

El valor a negociarse en el Mercado de Valores no podrá en ningún caso exceder del noventa por ciento del valor total de la factura, menos las retenciones de impuestos que hayan sido efectuados. Mientras que la verificación de idoneidad de firmas del emisor y del aceptante se realizará previa la negociación de la Factura Comercial Negociable.

Finalmente se debe considerar que no se podrá negociar facturas comerciales cuando su plazo de emisión sea de hasta 360 días. En tanto que las facturas comerciales negociables que no hayan sido inscritas en el Registro del Mercado de Valores pueden ser negociadas únicamente a través del mecanismo de negociación para valores no inscritos conocido como REVNI, debidamente autorizado por la Superintendencia de Compañías. Por ejemplo las personas naturales emisoras de facturas que están imposibilitadas de inscribirse en el Registro del Mercado de Valores.

4.2.5 El Factoring para Efectos del Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto a la Renta

En el ámbito tributario al realizar una negociación a través de Factoring no se considera una contabilización diferente en lo referente al servicio de gestión para la cobranza de los créditos realizados a través de la cesión de las facturas, cheques u otros títulos de crédito.

Al respecto, en la Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI), en su Art. 52, se incluye a la Cesión de Acciones, participaciones sociales y otros títulos valores dentro de las Transferencias que no son Objeto del Impuesto al Valor Agregado; más sin embargo será recomendable que se realice un adecuado registro contable y disposición de la documentación de soporte respectiva así como el registro de las obligaciones materiales en cuanto a los efectos impositivos que deriven de esta cesión.

Adicional dentro de los ingresos que forman parte de la base imponible sobre la cual se calcula impuestos, la LORTI (2013) en el Art. 8, numeral 7, se determina como

Ingresos de Fuente Ecuatoriana: “Los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales o extranjeras, residentes en el Ecuador, o por sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o por entidades u organismos del Sector Público”.

4.2.5.1 Tratamiento Contable de las Operaciones de Factoring

En el Ecuador no existen pronunciamientos oficiales expresos sobre el tratamiento contable de operaciones de cesión de cuentas por cobrar, más sin embargo para este fin se utiliza los criterios al respecto emitidos por algunas firmas contables que aplican normas y principios norteamericanos como las Financial Accounting Standar Boards. Para la contabilización de las transferencias de partidas por cobrar con derecho a recurso y otras transferencias similares debemos considerar que:

El cedente debe normalmente informar de la venta de créditos con recursos con el recurso de transacción como una venta si (a) el cedente renuncia a su control de los beneficios económicos futuros, relativos a los créditos, (b) el cedente puede razonablemente estimar su obligación en virtud de las disposiciones de recurso, y (c) el cesionario no puede devolver los créditos del cedente, sino en virtud de lo dispuesto en el recurso. Si esas condiciones no existen, la cantidad del producto de la transferencia debe ser reportado como un pasivo.

Una transferencia de partidas por cobrar con derecho a recurso debe contabilizarse con una venta o un pasivo, teniendo en cuenta:

- Los derechos y obligaciones de las partes originados en esta transacción.
- Cual de las partes controla los derechos futuros inherentes a las partidas por cobrar.
- Quien legalmente es propietario de las partidas por cobrar no será necesariamente quien tendrá el usufructo de los beneficios que éstas producirán.

Una transferencia de partidas por cobrar con derecho a recursos se debe contabilizar como una venta siempre y cuando cumpla con las condiciones siguientes;

caso contrario si no se cumplen las condiciones el que transfiere debe contabilizar un pasivo por la suma que le entrega a quien recibe estas partidas. Las condiciones para contabilizar como venta serían:

- El vendedor sin lugar a dudas, confiere al comprador los beneficios económicos futuros que producirán las partidas por cobrar.
- En la fecha de venta de las partidas por cobrar se podrá estimar otras obligaciones que se pudiesen generar de parte del deudor hacia el comprador por causa del derecho a recurso.
- Exceptuando un incumplimiento de las disposiciones sobre el derecho a recursos establecidos en el contrato inicial de transferencia, no se podrá exigir al vendedor la readquisición de las partidas.

Ejemplo de Contabilización de una Cesión de Cuentas por Cobrar tratada como Pasivo:

En el siguiente ejemplo se atiende el espíritu financiero de otorgar financiamiento garantizando este, por documentos que se ceden a través del contrato.

ANTECEDENTES:

Monto de la operación:	\$50 000.00
Anticipo:	90%
Plazo:	90 días
Tasa:	2.8%
Comisión:	1%

- 100% del valor de las facturas recibidas
- 20% (variable) del valor del documento que queda retenido en espera del pago.
- Interés cobrado por el dinero anticipado, $(\$50\,000.00 \times 90\%) \times 2.80\% \times 90\text{ días} = \3780.00
- Los gastos de la Notaría estarán a Cargo del Cliente

- Líquido a pagar al cliente

4.2.5.1.1 Registro Contable del Banco

Tabla 3

Registros Contables del Banco

DETALLE	DEBE	HABER
- 1 -		
Colocación por Factoring	50,000.00	
Acreeedores por Factoring		5,000.00
Intereses cobrados por anticipado		3,780.00
Comisiones		500.00
Bancos		40,720.00

Ref./ Por la Suscripción del Contrato y pago del Anticipo al Cliente

DETALLE	DEBE	HABER
- 2 -		
Intereses cobrados por anticipado	\$ 1,260.00	
Intereses ganados		\$ 1,260.00

Ref./ Por Intereses devengados de u mes

Continúa



DETALLE	DEBE	HABER
- 3 -		
Bancos	50,000.00	

Colocación por Factoring 50,000.00

**Ref./ Por cobro al Vencimiento de las
Cuentas Adquiridas**

DETALLE	DEBE	HABER
- 4 -		
Acreeedores por Factoring	5,000.00	
Bancos		5,000.00

**Ref./ Por pago al Cliente del Monto
no Anticipado al Inicio de la
Operación**

4.2.5.1.2 Registro Contable del Cliente

DETALLE	DEBE	HABER
- 1 -		
Bancos	40,720.00	
Comisiones	500.00	
Intereses pagados por Anticipado	3,780.00	
Cuentas por Cobrar - Factoring	5,000.00	
Acreeedores por Factoring		50,000.00

**Ref./ Por la Suscripción del Contrato y
Anticipo del Banco**

Continúa



DETALLE	DEBE	HABER
---------	------	-------

- 2 -

Intereses Pagados por Factoring	1,260.00	
Intereses pagados por Anticipado		1,260.00

Ref./ Intereses devengados de un mes

DETALLE	DEBE	HABER
---------	------	-------

- 3 -

Bancos	5,000.00	
Cuentas por Cobrar - Factoring		5,000.00

Ref./ Por pago del Banco del Monto no Anticipado al Inicio de la Operación

Cabe indicar que en un Factoring se debe realizar una liquidación de los Intereses desde la fecha de suscripción del contrato a una fecha posterior que es fijada en función del vencimiento de las facturas o títulos de crédito cedidos. El Banco o empresa de Factoring descuenta esta cantidad de un monto equivalente a la tasa de descuento pactado por el monto que anticipará al cliente; sin embargo los estos intereses corresponden a una estimación que se basa en un periodo determinado por la fecha de vencimiento de las facturas. Esto se realiza así dado a que los intereses podrían varias ya sea por el retraso o adelanto en el cobro de los títulos cedidos.

CAPITULO V

ANALISIS DEL SECTOR FINANCIERO DEL ECUADOR Y BANCO INTERNACIONAL SA

5.1 Sistema Financiero del Ecuador

El Sistema Financiero es el Conjunto de Instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica, es decir producción y consumo, haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro lado, prestarlo a los demandantes de recursos.

Cabe indicar que en la actualidad la intermediación de estos recursos no solo se realiza desde personas sino también desde y hacia otras instituciones como compañías, asociaciones sin fines de lucro, corporaciones, etc.

El sistema Financiero juega un papel fundamental en el funcionamiento y desarrollo de la economía ecuatoriana y el bienestar de la población. El financiamiento que obtienen las empresas y personas naturales a través del sistema financiero genera que estas, utilicen los fondos en inversiones productivas y esto a su vez genere mayor número de empleos, mayor desarrollo y crecimiento económico, etc.

5.1.1 Antecedentes Históricos del Sector Financiero del Ecuador

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2015) en su Reseña Histórica detalla:

El Ecuador tras conseguir su independencia en 1830, tenía una economía poco monetizada, en la que circulaban monedas de oro y plata acuñadas de acuerdo con sucesivas leyes de moneda.

Nuestro naciente país se caracterizaba por ser agrícola y comercial, actividades orientadas en gran parte al comercio exterior, debido a estas actividades enfrentó una insuficiencia de recursos monetarios.

La exportación de monedas, la falsificación e incluso la emisión de billetes por establecimientos particulares determinaron que en 1832 se dicte por primera vez una Ley de Monedas en la República del Ecuador, para regular la acuñación de dinero y plata.

En 1869 se promulgó la Ley de Bancos Hipotecarios, cuya vigilancia, a pesar de ser incompleta, se mantuvo durante más de cincuenta años.

Fue en 1899 cuando se elaboró una Ley de Bancos que disponía lo concerniente a los bancos de emisión, que operaban en la fabricación de moneda y en el manejo de los negocios bancarios del país. Llegaron a ser seis las entidades que emitían dinero.

Por primera vez se nombró una autoridad de supervisión de los bancos, mediante decreto ejecutivo en 1914, cuando se creó el cargo de Comisario Fiscal de Bancos, Su misión era vigilar la emisión y cancelación de los billetes de bancos, medida que entonces se dictó como de emergencia.

En 1927, bajo inspiración de la Misión Kemmerer (1925 - 1927), llamada así porque la presidió el doctor Edwin Walter Kemmerer, produjo en el país una verdadera transformación en el ramo bancario y financiero al expedir: La Ley Orgánica de Bancos, la Ley Orgánica del Banco Hipotecario (Banco Nacional de Fomento) y la Ley Orgánica del Banco Central, que afianzaron el sistema financiero del país, así como otras leyes que regularon el manejo de la Hacienda Pública.

Desde entonces, se estableció la supervisión de las operaciones bancarias mediante la creación de la SUPERINTENDENCIA DE BANCOS el día 6 de Septiembre de 1927.

5.1.2 Estructura y Regulación del Sistema Financiero del Ecuador

ENTIDAD DE CONTROL	Superintendencia de Bancos	Junta Bancaria	Banco Central del Ecuador	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria
INSTITUCIONES	Bancos			Cooperativas de Ahorro y Crédito
	Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito			
	Sociedades Financieras			

Figura 1. Estructura Sistema Financiero Ecuatoriano

Fuente: (SBS, 2016)

En el Ecuador existen varios tipos de Entidades de Intermediación Financiera dentro de los cuales destacan los Bancos al ser probablemente los más conocidos dado que prestan sus servicios finales directamente al público, sin embargo también existen otros entes y organizaciones que brindan sus servicios financieros, como las mutualistas, cooperativas y sociedades financieras. Las funciones principales de estas entidades son:

- **Bancos:** Son instituciones que realizan intermediación financiera al recibir dinero de agentes económicos depositantes y otorgar préstamos a otros agentes económicos prestatarios generando un beneficio adicional sobre la inversión o utilidad. Los bancos pueden recibir depósitos a través de cuentas corrientes, de ahorro y depósitos a plazo fijo.
- **Cooperativas de Ahorro y Crédito:** Son asociaciones autónomas de personas que se reúnen voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales formando una entidad en la cual la propiedad es conjunta entre los socios y cuya finalidad no es generar utilidad o lucro. Las Cooperativas de Ahorro y

Crédito no pueden captar recursos a través de cuentas corrientes, únicamente lo pueden hacer a través de cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo.

- **Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda:** Son instituciones financieras privadas cuya finalidad es la captación de recursos del público para destinarlos al financiamiento del sector inmobiliario o de vivienda, incluyendo la compra venta y construcción de inmuebles familiares. Las Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la Vivienda no pueden captar recursos a través de cuentas corrientes, únicamente lo pueden hacer a través de cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo.
- **Sociedades Financieras o Corporaciones de Inversión y Desarrollo:** Son entidades que realizan la intermediación de recursos con el objetivo de promover la creación de empresas productivas o el uso de estos recursos para actividades puntuales como el consumo por ejemplo las tarjetas de crédito. Las Sociedades Financieras o Corporaciones de Inversión y Desarrollo no pueden captar recursos a través de cuentas corrientes, únicamente lo pueden hacer a través de cuentas de ahorro y depósitos a plazo fijo.

El Sistema Financiero Ecuatoriano está regulado por entidades públicas que precautelan la correcta administración de los recursos de los depositantes y vigilan que los intermediarios mantengan adecuados niveles de liquidez, es decir que sean capaces de convertir los depósitos de sus clientes en dinero cuando éstos los pidan, rentabilidad, es decir que cumplan el interés de los accionistas o propietarios de recibir una utilidad o beneficios económicos por sus actividades y la solvencia, es decir procurar que las Instituciones Financieras siempre tengan un conjunto de bienes y derechos superiores a sus deudas.

La Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, a través de las Normas Generales La Junta Bancaria (2013) indica que:

Son atribuciones de la Junta Bancaria: 14.1 Formular la política de control y supervisión del sistema financiero, aprobar las modificaciones del nivel requerido de patrimonio técnico y las ponderaciones de los activos de riesgo y pronunciarse sobre el establecimiento y liquidación de las instituciones financieras, así como de la remoción de sus administradores.

En cambio el Banco Central (2015) en su página web detalla las principales funciones:

Posibilita que las personas dispongan de billetes y monedas en la cantidad, calidad y en las denominaciones necesarias. Facilita los pagos y cobros que todas las personas realizan en efectivo, o a través del sistema financiera privado. Evalúa, monitorea y controla permanentemente la cantidad de dinero de la economía, para lo que utiliza como herramienta el encaje bancario.

Adicionalmente en junio del 2012 se creó mediante Decreto Ejecutivo la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria que está a cargo del Control de las Cooperativas de Ahorro y Crédito entre otras instituciones no financieras.

5.1.3 Datos de Bancarización en el Ecuador

Según datos de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (2015): para Agosto del 2015 existe una cartera colocada de \$19 694 millones lo que refleja un incremento del 6.98% de la cifra con corte a Agosto 2014. Así también el excedente del patrimonio bancario se encuentra en un 13.21% muy por encima del mínimo del 9% que es la exigencia de la Superintendencia de Bancos.

El 69.4% de los créditos se destinaron a actividades productivas mientras un 30.6% a consumo. Del valor total destinado a créditos productivos se compone de la siguiente forma, el 54.6% se destinaron a Industrias y Sectores Productivos, el 8% para Créditos de Vivienda y un 6.7% como créditos a las Microempresas.

Las Reservas Bancarias Privadas en el Banco Central del Ecuador se ubican en \$1708.6 millones de dólares.

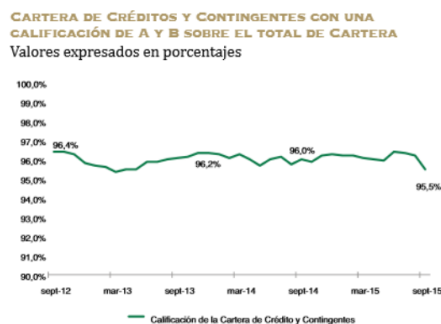


Figura 2. Cartera de Crédito Bancos Privados

Fuente: (BCE, 2016)

5.2 Banco Internacional SA

5.2.1 Antecedentes Históricos del Banco Internacional SA

El Banco Internacional SA fue creado el 29 de mayo de 1973 con capital inicial de S/.30.000.000,00 (Treinta millones de Suces) atendiendo inicialmente desde su Oficina Matriz ubicada en la Av. Santa Prisca y Manuel Larrea (actual Agencia Santa Prisca) con una nómina de 19 empleados en Quito.

Apertura su primera Agencia en la Calle Benalcazar y Sucre en el Centro Histórico de Quito en 1974. Mientras que en 1976 instala el primer sistema de computación y en 1977 realiza un aumento de capital a S/.54.000.000 (Cincuenta y cuatro millones de Suces).

En 1980 apertura su primera sucursal en Riobamba y en 1981 se convierte en el Primer Banco del Ecuador en incorporarse a la red mundial Swift para realizar transferencias desde y hacia bancos en el exterior.

También se convierte en el Primer Banco en tener presencia en el Oriente ecuatoriano aperturando en 1984 su sucursal en Lago Agrio lo que contribuyó a la economía de la región dedicada principalmente a actividades agrícolas, ganaderas, comerciales y también apoyo del desenvolvimiento de las empresas petroleras que se instalaban en esta región.

En 1991 inaugura el actual Edificio para su Oficina Matriz ubicado en la Av. Patria y 9 de Octubre frente al Parque del Ejido, mientras que en 1998 inaugura el primer Cajero Automático de la red ATM en el país.

En 1993 inicia operaciones bajo el paraguas del Grupo Banco Internacional la empresa de Seguros Cervantes, así también el año 2000 se funda la Administradora de Fondos del Grupo denominada Interfondos.

Llegado el año 2000 Banco Internacional SA otorga la primera tarjeta de crédito Visa con todas las facilidades del mercado y en el año 2002 inicia el otorgamiento de Créditos Hipotecarios para compra de Vivienda.

En el año 2006 el banco se ubica en el lugar más destacado del sistema financiero nacional al ser el primer banco en lograr la Calificación Global de Riesgo AAA-, el máximo rating otorgado a un banco en el Ecuador.

5.2.2 Misión

Gestionar recursos y servicios financieros con alto grado de calidad, a fin de obtener la satisfacción de nuestros clientes, aportar al desarrollo nacional y crear valor para nuestro capital humano y nuestros accionistas.

5.2.3 Visión

Ser el mejor Banco del Ecuador:

- Contaremos con el mejor talento humano.
- Brindaremos servicios de la más alta calidad.
- Alcanzaremos altos estándares de eficiencia y productividad.
- Incrementaremos las captaciones sostenida y diversificadamente.
- Gestionaremos con prudencia la cartera de crédito.

5.2.4 Principios y Valores Corporativos

5.2.4.1 Principios.

- Mantener como referencias continuas para la toma de decisiones, la Satisfacción del Cliente y la Orientación a Resultados.
- Promover la mejora de la eficiencia operativa y la disciplina en la gestión de gastos.
- Gestionar el Riesgo Crediticio, basado en los valores de disciplina, prudencia y calidad.
- Fomentar el perfeccionamiento de los sistemas y tecnología, para apoyar a los procesos de gestión.
- Impulsar el desarrollo profesional de nuestros colaboradores mediante la Gestión del Conocimiento, promoviendo el compromiso, iniciativa y responsabilidad personal.
- Ofrecer a nuestros Clientes productos competitivos de Calidad
- Fomentar el trabajo en equipo, la iniciativa personal y la descentralización en toma de decisiones.
- Comprometer a todos nuestros colaboradores en el cumplimiento de valores y hábitos del funcionario bancario.

5.2.4.2 Valores Corporativos



Figura 3. Valores Corporativos Banco Internacional SA

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

- **Transparencia:** Es la honestidad, que inspira credibilidad en las acciones e interrelaciones con el público, autoridades, accionistas y colaboradores.
- **Profesionalismo:** Es el conocimiento y capacidad para desempeñarnos y entregar la oferta de valor implícita en nuestros productos y servicios
- **Responsabilidad:** Es el compromiso y dedicación para cumplir nuestros deberes como ciudadanos y colaboradores.
- **Integridad:** Es la rectitud y coherencia que deben guardar nuestros actos frente a los principios de ética y moral.
- **Confidencialidad:** Es el manejo prudente y reservado de la información no pública de nuestros clientes recibida por el Grupo como resultado de sus operaciones.

5.2.5 Directorio y Administración

- **Directorio:**

Raúl Guerrero (Presidente), José Enrique Fuster (Vicepresidente), Santiago Bustamante Luna (Vocal Principal), Antonio José Cobo (Vocal Principal), Francisco Carrión Mena (Vocal Principal), Juan Manuel Ventas (Vocal Alterno), Augusto del Pozo (Vocal Alterno), Paulina Burbano de Lara (Vocal Alterno), Giuseppe Marzano (Vocal Alterno), Rafael Pazmiño (Vocal Alterno).

- **Administración:**

Francisco Naranjo (Presidente Ejecutivo), George Lalama (Vicepresidente Ejecutivo), Pablo Peralta (Vicepresidente de Crédito), Renato Cumsille (Vicepresidente Marketing),

Maria Soledad Carrera (Vicepresidente Recursos Humanos), Guillermo Moreano (Vicepresidente Operaciones y Tecnología), Mauricio Larrea (Vicepresidente de Tesorería), Carlos Burgos (Vicepresidente Control Financiero), Sebastián Cárdenas (Vicepresidente Banca Comercial).

5.2.6 Productos y Servicios del Banco Internacional SA

5.2.6.1 Banca Personas

Los principales productos ofrecidos a las Personas Naturales en Banco Internacional son Cuentas corrientes y de ahorro, Inversiones a Plazo Fijo, Créditos, Seguros y Tarjetas de Crédito.



Figura 4. Productos Banco Internacional para Personas Naturales

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.1.1 Cuentas

- **Cuenta de Ahorros Con Todo:** Es una cuenta de ahorros que se maneja con libreta y con tarjeta de débito, adicionalmente permite acceso vía banca en línea para consultas, pagos y transferencias. Esta cuenta reconoce intereses por los saldos que maneja en ella el cliente, calculando el interés en forma diaria y acreditando en forma mensual. Los requisitos necesarios para la apertura son: a) Original y copia de cédula a color, b) Original y copia a color de la papeleta de votación, c) Planilla de Servicio Básico del Domicilio, d) Depósito Inicial de \$200.00

- **Cuenta Corriente Platinum:** Es una cuenta corriente que se maneja con una chequera y con tarjeta de débito, adicionalmente permite acceso vía banca en línea para consultas, pagos y transferencias. Esta cuenta puede acceder a sobregiros en caso de requerirlo, y es considerada dentro del historial para créditos para el cliente. La cuenta corriente no genera interés. Los requisitos necesarios para la apertura son: a) Original y copia de cédula a color, b) Original y copia a color de la papeleta de votación, c) Planilla de Servicio Básico del Domicilio, d) Depósito Inicial de \$500.00

- **Ahorro Programado:** Es un Plan de Ahorro adecuado a los objetivos y posibilidades de ahorro del cliente, quien define el valor y periodicidad de los aportes, así como el plazo. Esta cuenta recibe un interés más alto que la cuenta de ahorros normal y adicionalmente recibe un incentivo económico al finalizar exitosamente el programa de ahorro. La cuenta no tiene costos de mantenimiento, permite retiros totales en caso de emergencia, y puede incluir un período de gracia de un año. ****Condiciones especiales:** La bonificación se pagará al cumplimiento del monto comprometido de ahorro en el tiempo fijado inicialmente, los fondos podrán ser retirados en cualquier momento de forma global manteniendo el interés base y eliminando la bonificación, las variaciones de la bonificación en planes de mediano plazo serán comunicadas con 15 días de anticipación al cliente, las variación de bonificación en planes de largo plazo se realizará siempre y cuando la Tasa Pasiva Referencial del Banco Central del Ecuador fluctúe en +/- 25%. Los requisitos necesarios para la apertura son: a) Original y copia de cédula a color, b) Original y copia a color de la papeleta de votación, c) Planilla de Servicio Básico del Domicilio, d) No se requiere Depósito Inicial.

- **Cuenta Corriente Titanium (Banca Privada):** Es una cuenta corriente destinada a un Segmento de Clientes de Alto Valor para el Banco Internacional; la cuenta se maneja con una chequera y con tarjeta de débito, adicionalmente permite acceso vía banca en línea para consultas, pagos y transferencias. Esta cuenta puede acceder a sobregiros en caso de requerirlo, y es considerada dentro del historial para créditos para el cliente. La cuenta corriente Titanium si genera interés por los saldos que maneja en ella el cliente, calculando el interés en forma diaria y acreditando en forma mensual. Los requisitos

necesarios para la apertura son: a) Original y copia de cédula a color, b) Original y copia a color de la papeleta de votación, c) Planilla de Servicio Básico del Domicilio, d) Depósito Inicial de acuerdo a lo acordado con el Asesor de Negocios del Banco.

BANCO INTERNACIONAL			Febrero 2016		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS Y TARIFAS POR SERVICIOS FINANCIEROS					
3.1 Tasas de interés Pasivas					
CUENTA DE AHORROS			INVERSIÓN EMPRESARIAL		
Personas			Personas	Empresas	Aporte min
Monto Mínimo de Apertura	\$ 200		\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 200
Cupo máximo de Retiro ATM	\$ 400		Saldo Promedio Disponible		
Saldo Promedio Disponible			De (US\$)	Hasta (US\$)	Interés
Desde (US\$)	Hasta (US\$)	Interés	0	1.000	0,00%
0	500	0,00%	1.001	5.000	0,50%
501	1.000	0,34%	5.001	10.000	1,00%
1.001	10.000	0,56%	10.001	100.000	1,25%
10.001	100.000	0,79%	100.001	1.000.000	1,50%
100.001	En adelante	0,45%	1.000.000	En adelante	1,00%
CUENTA CORRIENTE			AHORRO PROGRAMADO		
Personas			Empresas		
Monto Mínimo de Apertura	\$ 500		\$ 1.000		
Cupo máximo de Retiro ATM	\$ 400		no aplica		
Saldo Promedio Disponible			Plan mediano plazo:		
De (US\$)	Hasta (US\$)	Interés	desde 12 meses Aporte mín: \$50		
\$ 0	En adelante	\$ 0	Plan largo plazo:		
			desde 60 meses Aporte mín: \$50		
			Plazo de Ahorro		
			Desde	Hasta	% Base
			12 meses	23 meses	1,00%
			24 meses	35 meses	1,00%
			36 meses	47 meses	1,00%
			48 meses	59 meses	1,00%
			60 meses	En adelante	1,00%
			Bonificación		
			2,00%		
			3,00%		
			4,00%		
			5,00%		
			5,10%		
			AHORRO RENTABLE		
			Monto Mínimo de Apertura \$ 1.000		
			Saldo Disponible Promedio Mensual		
Desde (US\$)	Hasta (US\$)	Interés			
0	199,99	0,00%			
1.000	20.000	3,00%			
20.001	40.000	4,00%			
40.001	En adelante	2,00%			

Figura 5. Tasas Cuentas Banco Internacional

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.1.2 Inversiones a Plazo Fijo

El Banco Internacional recibe inversiones a plazo fijo de sus clientes con montos superiores a \$1,000.00 y plazo mínimo de 91 días o a partir de \$2,001.00 con un plazo mínimo de 31 días. El Interés generado puede ser pagado al inicio, mensualmente o al finalizar la inversión. Las Inversiones a Plazo Fijo pueden ser utilizadas por los clientes como garantía para créditos con Banco Internacional y adicionalmente pueden ser endosadas a terceros o negociadas en cualquier Bolsa de Valores del Ecuador (**excepto las que pagan interés anticipado).

3.1 Tasas de Interés Pasivas

Plazo Días/Termino	DEPOSITO A PLAZO (La tasa de interés depende del monto y del plazo)							
	De \$1.000 a \$2.000	De \$2.001 a \$25.000	De \$25.001 a \$50.000	De \$50.001 a \$100.000	\$100.001 a \$250.000	\$250.001 a \$500.000	\$500.001 a \$1'000.000	\$1'000.001 en adelante
De 31 a 60 días	0,00%	2,70%	3,10%	3,35%	3,45%	3,50%	3,55%	3,60%
De 61 a 90 días	0,00%	2,90%	3,30%	3,55%	3,65%	3,70%	3,75%	3,80%
De 91 a 120 días	3,15%	3,45%	3,85%	4,10%	4,20%	4,25%	4,30%	4,35%
De 121 a 180 días	3,55%	4,10%	4,50%	4,75%	4,85%	4,90%	4,95%	5,00%
De 181 a 270 días	4,05%	4,45%	4,85%	5,10%	5,20%	5,25%	5,30%	5,35%
De 271 a 360 días	4,25%	4,75%	5,15%	5,40%	5,50%	5,55%	5,60%	5,65%
De 361 días en adelante	4,60%	5,00%	5,40%	5,65%	5,75%	5,80%	5,85%	5,90%

Figura 6. Tasas Inversiones Plazo Fijo Banco Internacional

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.1.3 Créditos

- **Créditos Hipotecarios:**

Son créditos destinados a compra, remodelación o construcción de viviendas unifamiliares. Aplican:


- **Compra de Casa:** Financiamiento de hasta el 70% del inmueble, hasta 15 años plazo para el pago. Financiado viviendas nuevas o usadas con hasta 10 años de construcción.
- **Ampliación o Remodelación:** Financiado hasta el 100% del Presupuesto de la Obra y hasta 3 años plazo para el pago.
- **Construcción:** Financiamiento de hasta el 70% del Total del Proyecto sin considerar el valor del terreno dentro de este rubro. Desembolsos periódicos en función del Cronograma de Avance de Obra. Financiamiento hasta 15 años plazo para el pago.

- **Crédito Automotriz:**

Crédito destinado para la compra de vehículos livianos nuevos, con financiamiento de hasta el 70% del valor del vehículo y hasta 60 meses plazo para el pago.

- **Crédito de Consumo:**

Crédito destinado a la adquisición de bienes o servicios de consumo (Ej: viajes, estudios, electrodomésticos, etc.). Se financia hasta el 100% del valor del destino, con montos de entre \$1.000,00 hasta \$20.000,00 de préstamos sin garante (**Clientes con respaldo patrimonial propio) y hasta 24 meses plazo para el pago.

 **BANCO INTERNACIONAL**

Febrero 2016

1. DETERMINACIÓN DE CARGOS ASOCIADOS Y OTROS POR TIPO DE CRÉDITO
1.1 Tasas de Interés

TIPO DE CRÉDITO	TASA	VARIABLES	PLAN DE PAGOS		
PRODUCTIVO	Corporativo	hasta 9.33% anual	Se reajusta en periodos iguales y sucesivos de 360 días, en función de la tasa de interés pasiva referencia publicada por el BCE, más el margen negociado con cada cliente, sin exceder de la tasa máxima del segmento.	Depende de la negociación: - Tabla de amortización francesa o alemana. - Tabla con tasa variable reajutable. - Operaciones de crédito a término.	
	PYME	hasta 11.83% anual			
	Empresarial	hasta 10.21% anual			
COMERCIAL ORDINARIO		hasta 11.83% anual			
	Corporativo	hasta 9.33% anual			
COMERCIAL PRIORITARIO	PYME	hasta 11.83% anual			
	Empresarial	hasta 10.21% anual			
CONSUMO ORDINARIO		hasta 17.30% anual			
CONSUMO PRIORITARIO		hasta 17.30% anual			
INMOBILIARIO		hasta 11.33% anual			
INTERÉS PÚBLICO		hasta 4.99% anual			
MICROCRÉDITO	Acumulación Ampliada	hasta 25.50% anual			
	Acumulación Simple	hasta 27.50% anual			
	Minorista	hasta 30.50% anual			
TASA DE MORA	Fecha de Aplicación	A partir del 1er día de vencida la operación de crédito			
	% Adicional de Interés	De 1 a 15 días de retraso	1.05 veces de la tasa de interés pactada		
		De 16 a 30 días de retraso	1.07 veces de la tasa de interés pactada		
		De 31 a 60 días de retraso	1.09 veces de la tasa de interés pactada		
		Más de 60 días de retraso	1.10 veces de la tasa de interés pactada		
Gastos de cobranza	Base de aplicación: Los gastos incurridos en la recuperación				

Figura 7. Tasas de Crédito Banco Internacional

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.1.4 Seguros Complementarios

- **Seguros Personales y Familiares:**

- Producto Familia Protegida: Es un Paquete de Seguros con Cobertura contra Accidentes y Atención Médica Ambulatoria con médicos generales y especialistas y además incluye plan dental. El precio mensual es de \$12.50. Las coberturas son:

Tabla 4.**Condiciones de Seguro Familia Protegida**

COBERTURAS	ASEGURADOS	MONTOS
MUERTE O DESMEMBRACIÓN	TITULAR	\$10000
INCAPACIDAD TOTAL	TITULAR	\$10000
GASTOS ACCIDENTE	TITULAR	\$800
RENTA DIARIA HOSPITAL	TITULAR + CONYUGE	\$50

Fuente: (Banco Internacional SA, 2016)

- Producto Cuenta con Todo: es un Paquete de Seguros personales con cobertura múltiple: Vida, Accidentes Personales y Seguro Dental. El precio mensual es de \$2.00. Las coberturas son:

Tabla 5.**Condiciones de Seguro Cuenta Con Todo**

COBERTURAS	ASEGURADOS	MONTOS
MUERTE O DESMEMBRACIÓN	TITULAR	\$3000
INCAPACIDAD TOTAL	TITULAR	\$6000
GASTOS ACCIDENTE	TITULAR	\$800
RENTA DIARIA HOSPITAL	TITULAR + CONYUGE	\$50

Fuente: (Banco Internacional SA, 2016)

- Producto Oncológico Plus: Es un Seguro de Respaldo Inmediato en caso de diagnóstico inesperado de cáncer. El precio del Titular sin deducible es de \$11.50 mensuales, Titular con deducible es de \$6.8, el Titular +1 familiar sin deducible es \$21,00 y el plan Titular + 1 familiar con deducible es de \$12.55. La cobertura es:

Tabla 6
Condiciones de Seguro Oncológico Plus

COBERTURAS	CON DEDUCIBLE	SIN DEDUCIBLE
BENEFICIO POR PERSONA	\$500000	\$500000
DEDUCIBLE ANUAL	NO APLICA	\$5000
APOYO ECONÓMICO	\$500	\$500
MEDICOS EN CONVENIO	100%	100%

Fuente: (Banco Internacional SA, 2016)

5.2.6.1.5 Tarjetas de Crédito

Banco Internacional ofrece a sus clientes la Tarjeta Visa y la Tarjeta Mastercard ambas Internacionales, los beneficios así como los cupos establecidos para consumos (desde \$1000 hasta \$30 000), se asignan en función del tipo de tarjeta, siendo la más baja la Mastercard Estándar y Visa Classic, seguidas de la Visa y Mastercard Gold, luego la Visa y Mastercard Platinum, y las tarjetas con mayores cupo son la Mastercard Black y Visa Signature. Adicionalmente se ofrece a las empresas una Visa o Mastercard Corporate atada al RUC de la empresa.

Algunos de los principales beneficios que ofrecen las tarjetas de crédito del Banco Internacional son los siguientes:

- Acumulación de Intermillas (válidas para canjear por boletos aéreos)

- Seguro de Vida y Desgravamen
- Seguro de Autos Rentados
- Seguro de Viaje
- Programa de Asistencia (Atención al hogar, asistencia en accidentes, etc)



Febrero 2016

2. TASAS DE INTERÉS Y TARIFAS POR SERVICIOS APLICADOS A TARJETAS DE CRÉDITO

2.1 Tasas de Interés

TIPO CRED.	Plazo	Personales			Empresarial y Corporativa		
		Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Facil. Pond.	Tasa Efectiva	Tasa Nominal	Facil. Pond.
CREDITO DIFERIDO	3 meses	17.30%	16.06%	2.69%	9.33%	8.95%	1.50%
	4 meses	17.30%	16.06%	3.37%	9.33%	8.95%	1.87%
	6 meses	17.30%	16.06%	4.73%	9.33%	8.95%	2.63%
	9 meses	17.30%	16.06%	6.80%	9.33%	8.95%	3.77%
	12 meses	17.30%	16.06%	8.90%	9.33%	8.95%	4.91%
	15 meses	17.30%	16.06%	11.03%	9.33%	8.95%	6.07%
	18 meses	17.30%	16.06%	13.19%	9.33%	8.95%	7.23%
	24 meses	17.30%	16.06%	17.57%	9.33%	8.95%	9.59%
Cred. Rotativo	Tasa Máxima Efectiva	Hasta 17.30% anual			Hasta 9.33% anual		
TASA DE MORA	Fecha de Aplicación	A partir del 1er día de vencida la operación de crédito					
	% Adicional de Interés	De 1 a 15 días de retraso			1.05 veces de la tasa de interés pactada		
		De 16 a 30 días de retraso			1.07 veces de la tasa de interés pactada		
		De 31 a 60 días de retraso			1.09 veces de la tasa de interés pactada		
		Más de 60 días de retraso			1.10 veces de la tasa de interés pactada		
Gastos de cobranza	Base de aplicación: Los gastos incurridos en la recuperación						

Figura8. Tasas de Tarjeta de Crédito Banco Internacional

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.2 Banca Empresas

Los principales productos ofrecidos a las Personas Jurídicas Naturales en Banco Internacional son Cuentas corrientes y de ahorro, Inversiones a Plazo Fijo y Créditos.



Figura 9. Productos Banco Internacional para Personas Jurídicas

Fuente: (Banco Internacional, 2016)

5.2.6.2.1 Cuentas

- **Cuenta Corriente Platinum:** Es una cuenta corriente que se maneja con una chequera, adicionalmente permite acceso vía banca en línea para consultas, pagos y transferencias a través de la Plataforma del Cash Management. Esta cuenta puede acceder a sobregiros en caso de requerirlo, y es considerada dentro del historial para créditos para el cliente. La cuenta corriente no genera interés. Los requisitos necesarios para la apertura son: a) Nombramiento del Representante Legal, b) Copia de RUC, c) Certificado de Cumplimiento de Obligaciones de la Superintendencia de Compañías, d) Escrituras de Constitución de la empresa, e) Copia a color de la cédula de identidad y papeleta de votación de los Firmantes de la cuenta y del Representante Legal, f) Planilla de Servicios Básicos de la empresa, g) Carta solicitando la apertura.
- **Inversión Empresarial:** Es una cuenta que permite realizar la provisión de fondos para el pago de obligaciones tributarias y patronales, o acumular capital para futuras inversiones y o diversificación de fondos de la empresa. Esta cuenta genera una Rentabilidad superior por los fondos vs una cuenta corriente normal; permite además realizar débitos automáticos en función de la posibilidad de ahorro de la empresa; no tiene costos de mantenimiento ni costos operativos. Las condiciones que debe cumplir la cuenta son: a) Aporte mínimo mensual de \$200, b) Retiros con 48 de anticipación, c) Monto mínimo de apertura \$1000, d) Cupo máximo de 3 retiros por mes.

5.2.6.2.2 Inversiones a Plazo Fijo

El Banco Internacional recibe inversiones a plazo fijo de sus clientes con montos superiores a \$1,000.00 y plazo mínimo de 91 días o a partir de \$2,001.00 con un plazo mínimo de 31 días. El Interés generado puede ser pagado al inicio, mensualmente o al finalizar la inversión. Las Inversiones a Plazo Fijo pueden ser utilizadas por los clientes como garantía para créditos con Banco Internacional y adicionalmente pueden ser endosadas a terceros o negociadas en cualquier Bolsa de Valores del Ecuador (**excepto las que pagan interés anticipado).

5.2.6.2.3 Créditos

Banco Internacional ofrece a las empresas que son sus clientes Créditos Productivos destinados principalmente a:

- Capital de Trabajo, entendiéndose por ello financiamiento de inventarios, de cuentas por cobrar, o requerimientos temporales de fondos, plazo hasta 12 meses, y amortización con pagos periódicos o un solo pago al finalizar el plazo.

- Capital de Inversión, es decir la adquisición de bienes de capital, como compra de maquinaria, ampliación de la capacidad operativa, compra de bienes inmuebles para procesos operativos, etc. Este préstamo puede otorgarse hasta 24 meses plazo y con Pagos periódicos.

- Créditos para Comercio exterior, donde resaltan las Cartas de Crédito para Importación o Exportación, las Cartas de Crédito Stand-By, los Avaes Bancoldex y las Órdenes de Cobranzas.

CAPITULO VI

FACTORING

6.1 Origen del Factoring

El Origen del Factoring en el mundo data del siglo XVII cuando empresas Inglesas exportaban hacia Estados Unidos textiles especialmente, pero por la dificultad de la logística de transporte y el poco conocimiento de las empresas estadounidenses que compraban los productos tenían inconvenientes en cobrar por estas ventas. En este escenario empresarios norteamericanos iniciaron negocios de fungir como intermediarios y realizar adelantos financieros a los exportadores por sus ventas asumiendo el riesgo comercial con las empresas estadounidenses que compraban los productos y encargándose de la gestión de cobro por estas ventas.

Desde entonces a la actualidad el Factoring ha crecido y se ha extendido en todo el mundo especialmente a partir de 1960, logrando una tasa promedio de crecimiento anual del 8% y casi 2000 firmas que operan en la actualidad. Se calcula que cerca de 500 000 empresas se financian hoy mediante Factoring convirtiendo a esta modalidad de financiamiento de fondos de corto plazo en una de las más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas, llegando a negociar anualmente más de 500 millones de facturas por montos que superan los 2 000 millones de dólares estadounidenses.

Cabe destacar que aunque Estados Unidos inició este negocio, actualmente la mayor parte de operaciones de Factoring se registran en Europa, y de estos la mayor parte de los negocios son Factoring doméstico (dentro del mismo país) aunque también se registra un gran aumento de negocios internacionales de Factoring.

6.2 Concepto de Factoring

6.2.1 Definición

Juan Roca Guillamón (citado por Walde V., 1997) define al Factoring como: “Un contrato de cooperación empresarial que tiene por objeto para la entidad financiera, la adquisición en firme de determinados créditos de los que son titulares sus clientes, garantizando su pago y prestando servicios de contabilidad, (...) y asesoramiento financiero (...)”.

Lisoprawski & Gersovich (1997) definen al Factoring como:

Aquella operación por la cual un empresario transmite, con o sin exclusividad, los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicio desarrollado a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) a favor de su factor.

López (2003), define al Factoring utilizando el término Factoraje como:

El Factoraje es el Contrato por el cual una parte, denominado el factorado se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado el factor, se obliga a intentar su cobranza o a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.

Juan M Farina, (citado por Fajre, 1999), expone que:

Se ha definido al Factoring como una relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de Factoring –factor–, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte –empresa cliente o factorada– tiene frente a sus clientes. Y prescindiendo de las modalidades y servicios optativos, se lo

ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de Factoring) y una empresa (factorada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo.

Cabanellas de Torres (1994) define el Contrato de Factoring como:

Una operación de crédito, de origen norteamericano, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor. Constituye pues una comisión de cobranza garantizada.

De las definiciones planteadas tenemos que el Factoring se establece cuando el Factor o empresa de Factoring realiza la gestión de cobro en nombre o por pedido del Factorado, a cambio de una retribución o comisión, de los créditos por vencer que le otorgaron sus clientes al Factorado. Adicionalmente existen servicios de asesoramiento relacionados a la gestión principal de cobro, que brinda el Factor al Factorado como análisis financiero, etc.

6.2.2 Terminología

Tomando en cuenta lo expuesto por Fajre (1999) la palabra Factoring no se toma de la voz “factura” sino de la voz “factor”, esto a pesar de que el contrato tiene que ver con la entrega de facturas o créditos contenidos en documentos, más sin embargo la denominación se determina por el nombre del adquiriente de estos derechos que es llamado factor.

Cabe recalcar nuevamente que el *factores* dentro de un Factoring la empresa o persona que actúa como intermediario financiero, quien recibe el derecho de cobro de los créditos o facturas por vencer, y a cambio de ello realiza adelantos financieros al factorado

cobrándole a este, una comisión por este servicio; y adicionalmente el factor brinda al factorado servicios de asesoramiento relacionados a esta gestión.

La palabra o voz “Factoring” a pesar de ser una denominación del idioma inglés, lo cual es entendible dado que los contratos de este tipo nacieron en Estados Unidos, se remonta al idioma francés o más remotamente a la voz en latín “facere” o “factus” que significa “aquel que hace”.

En el idioma español no existe un consenso sobre la denominación o traducción exacta de la palabra Factoring, más sin embargo se utiliza las palabras “factoraje” o “factoreo” para referirse a este contrato. Y con menor frecuencia se utiliza las palabras “factoría” o “factorización”.

6.3 El Contrato de Factoring

6.3.1 Características del Contrato de Factoring

Una vez realizada la negociación para establecer un Factoring; entre el Factor y el Factorado se firma un Contrato de Factoring en el cual se establecen los lineamientos jurídicos, los derechos y deberes que se adquieren entre las partes, este contrato tiene características especiales como lo son:

Tabla 7.**Características del Contrato de Factoring**

Característica del Contrato
Consensual
Principal
Obligacional
De Prestaciones
Recíprocas
Oneroso
De Colaboración
Bilateral
De Adhesión
Atípico e Innominado

6.3.1.1 Contrato Consensual

Es decir las partes intervinientes manifiestan en el Contrato su voluntad de celebrarlo, por lo que se afirma que el contrato se perfecciona con la simple y mutua voluntad de hacerlo.

6.3.1.2 Contrato Principal

El Contrato de Factoring, puede existir por sí mismo sin depender o estar subordinado a otro contrato pre existente, o a otro acto jurídico existente para su validación; por ello se considera el Contrato de Factoring goza de total autonomía e independencia.

6.3.1.3 Contrato Obligacional

Se considera al Factoring un contrato obligacional ya que, a pesar de que el Contrato es firmado por mutuo acuerdo, genera para ambas partes intervinientes, Factor y Factorado, una obligación futura por los servicios acordados.

6.3.1.4 De Prestaciones Recíprocas

Una vez firmado el Contrato, se establece que ambas partes se beneficiarán recíprocamente dado que el Factor recibirá una comisión o pago de parte del Factorado por la prestación de sus servicios de asesoramiento, adelantos financieros, etc.; y mientras tanto el Factorado se beneficiará al recibir del Factor un adelanto financiero en efectivo que mejora sus niveles de liquidez inmediatamente, o en las fechas acordadas para este pago.

6.3.1.5 Contrato Oneroso

Se considera al Factoring un contrato oneroso dado que el Factor recibe de parte del Factorado una comisión por las facturas cobradas e inclusive un interés por los préstamos proveídos. Del otro lado el Factorado recibe ayuda con la recuperación de su Cartera, y así también, una inyección de liquidez con el adelanto de efectivo recibido del Factor, lo que genera un aumento en su Capital de Trabajo, el cuál será invertido nuevamente en su giro de negocio, incrementando su producción y sus posteriores ventas.

6.3.1.6 Contrato de Colaboración

Se establece que el Factoring es un Contrato de Colaboración, dado que el Factor no tiene dependencia alguna de la Organización del Factorado; en cambio tiene su propia organización y administración. Únicamente se contrata al Factor externamente para que lleve a cabo un encargo o gestión puntual.

6.3.1.7 Contrato Bilateral

El Factoring es un Contrato Bilateral ya que existe dos partes adherentes, el factor y el Factorado, y ambas dependen del otro para que el contrato subsista jurídicamente; es decir sin la existencia de la otra, caduca la existencia del contrato per sé.

6.3.1.8 Contrato de Adhesión

Es un contrato de Adhesión dado que el cliente de este contrato, es decir el Factorado, acepta del proveedor es decir el Factor, las condiciones impuestas en las cláusulas del contrato. Dentro del contrato se pueden establecer variedad de servicios, los cuales deben ser analizados por el cliente sobre su conveniencia de aceptarlos o no; así también el cliente tiene la facultad de aceptar y adherirse al contrato o no hacerlo.

6.3.1.9 Contrato Atípico e Innominado

Finalmente el Contrato de Factoring es calificado como un Contrato atípico, dado que el ordenamiento jurídico actual no tiene previsto un nombre o tratamiento específico para este; es decir no existe una ley específica que regule este tipo de contratos.

El Contrato de Factoring tiene características de varios contratos o de nuevos contratos inclusive, por ello la no existencia de un ordenamiento jurídico especial, no es en lo absoluto conveniente dado que, como se expuso en cifras anteriores, existe gran cantidad de Pymes que brindan y utilizan estos servicios comercialmente y se maneja a través de Factoring cifras millonarias entre los intervinientes.

6.4 Partes Intervinientes en el Contrato de Factoring

6.4.1 El Deudor

Dentro de un Contrato de Factoring se define al Deudor como la persona o empresa que compró al Factorado un bien o un servicio, y que no canceló inmediatamente por este bien o servicio adquirido, lo que generó una obligación o deuda con el Factorado. Posteriormente y al firmar el contrato de Factoring los beneficios de la deuda o crédito son cedido de parte del Factorado a favor del Factor para que este último se encargue de la gestión de cobro al Deudor.

El Deudor por su parte debe aceptar por escrito esta cesión entre Factorado y Factor y se compromete por ende, a pagar la deuda ya no al Factorado sino al Factor directamente.

6.4.2 El Cliente o Factorado

El cliente o Factorado es la parte que busca al Factor para contratar sus servicios y encargarle la gestión de cobro de las obligaciones pendientes que mantienen el deudor con el Factorado. El cliente puede ser una persona natural o jurídica y a través de un Factoring se descarga de la gestión administrativa, contable y operativa de la cobranza de una deuda. En cambio paga a un Factor una comisión para que este se encargue de la gestión de cobro con su deudor, y recibe de parte del Factor adicionalmente, un adelanto financiero determinado que no podrá superar el 100% del valor a recuperarse.

6.4.3 El Factor

Se define al Factor como la persona natural o jurídica especializada, que brinda servicios de asesoramiento empresarial referente a la cobranza de deudas comerciales, así como la gestión operativa y administrativa de la recuperación de cartera comercial de un tercero (Factorado) que contrata sus servicios.

En el inicio del contrato, el Factor puede adelantar en efectivo al Factorado, una parte del valor total de la deuda que se recuperará; y cobrará una vez recuperada la deuda totalmente, una comisión por las gestiones o servicios brindados. Cabe indicar que la

comisión cobrada es adicional al interés cobrado por el adelanto dado al Factor inicialmente.

6.5 Ventajas y Desventajas del Factoring

6.5.1 Ventajas

La Utilización de un Factoring brinda grandes ventajas principalmente para el Factorado, dentro de estas ventajas podemos destacar las ventajas financieras, las económicas, las administrativas y las estratégicas.

6.5.1.1 Ventajas Financieras

- Permite al Factorado aumentar sus niveles de liquidez de forma continua, en función de poder convertir en efectivo las cuentas por cobrar de sus ventas.
- El Factoring es una fuente segura, confiable y continua de recursos.
- Para realizar un contrato de Factoring no es necesario transferencia de activos tangibles como garantía o como reciprocidad con el Factor, únicamente se requiere transferencia de Cuentas por Cobrar (Activos no tangibles).
- Optimiza costos financieros y de operación que de otra forma deberían ser utilizados para la recuperación de cartera
- Contablemente no existe apalancamiento financiero ya que no se genera un pasivo, sino más bien se transfiere un activo (cuentas por cobrar) hacia otro activo más líquido (efectivo).
- Permite a la empresa factorada crecer utilizando sus propios recursos lo que mejora la rotación de inventario disminuyendo los días de recuperación de cartera.

6.5.1.2 Ventajas Económicas y Administrativas

- Se procura una recuperación de cartera mucho más ágil lo que genera un ciclo económico más eficiente.
- Disminuye casi en su totalidad la existencia de cuentas incobrables.
- Disminuye costos operativos y tiempo invertidos por el área de crédito y cobranza; y a la vez permite la inversión de este recurso de tiempo y esfuerzo en otras áreas más rentables.
- Aumenta la rotación anual de los inventarios al reducir los días de recuperación de las cuentas por cobrar.
- Aumenta la rotación de materias primas al reducir el tiempo de espera para ingresar a producción, ya que se puede cumplir más ágilmente con la demanda de nuevos contratos y ventas.

6.5.1.3 Ventajas Estratégicas

- Aumenta la oportunidad de nuevas inversiones para la empresa o comercio, sean estas inversiones en el giro actual del negocio con nuevos clientes o nuevos mercados geográficos o inclusive en nuevas líneas de negocio.
- Favorece la imagen institucional de la empresa al representar mayor solvencia y capacidad de atender grandes contratos sin problemas de liquidez para asumir la producción.

- Permite a la empresa centrar sus esfuerzos y recursos en su giro de negocio, descargando a sus directivos y personal operativo de tareas no redituables como la cobranza de cartera por vencer y vencida.
- Se cuenta indirectamente con un servicio de cobranza con personal y recursos altamente capacitados y especializados en esta gestión lo que aumenta la posibilidad de recuperación efectiva.
- Adicionalmente se cuenta con asesoramiento especializado sobre el análisis financiero, previo al otorgamiento de crédito directo a los clientes lo que garantiza la recuperación efectiva de estos recursos en un tiempo determinado.
- El mejoramiento de índices financieros y cifras en los balances ayuda adicionalmente para obtener con mayor facilidad financiamiento de Entidades Financieras para el Capital de Trabajo o para Inversiones Productivas en Nuevos Proyectos.

6.5.2 Desventajas

- En el Ecuador y en muchos países existe poco conocimiento acerca de la modalidad de Factoring por lo que su aplicación puede generar confusión y litigios legales y penales inclusive si no están los parámetros completamente establecidos en todas las partes intervinientes.
- Dentro de la Normativa Legal Ecuatoriana no existe una Ley específica que aborde el Factoring lo que puede generar desconfianza y conflictos legales a futuro difíciles de arreglar entre las partes.
- En algunos casos el uso del Factoring para una empresa puede crearle una mala imagen si no es correctamente comunicado a todas las partes, ya que los clientes pueden interpretar que la empresa factorada, tiene insolvencia, o está sufriendo una intervención de otra entidad inclusive.

- El costo financiero de asumir un Factoring en montos muy pequeños puede ser muy alto y esto puede ser económicamente inconveniente.
- No es recomendable que una empresa realice Factoring todo el tiempo ya que una parte significativa de su ganancia la estaría destinando a cubrir los costos del Factoring lo que disminuiría su utilidad líquida, y afectaría el nivel de recursos que podría reinvertir a futuro en su giro de negocio.

6.6 Clasificación Modalidades y Operaciones del Factoring

Tabla 8.

Clasificación del Contrato de Factoring

Clasificación	
Según su Contenido	Con Financiación
	Sin Financiación
Según su Forma	Sin Notificación
	Con Notificación
Destino de Ventas	Nacional
	Internacional
Asunción del Riesgo	Con Recurso
	Sin Recurso
Momento de Pago	Pago al Cobro
	Pago al Vencimiento
	Fecha establecida

6.6.1 Según Su Contenido o Financiación

a) Factoring “Con Financiación”.- Se realiza con la posibilidad de que la empresa factorada se beneficie con el servicio de liquidez anticipada inmediata, es decir adelantos financieros de parte del factor. Esta modalidad se conoce también como “Factoring a la vista o Credit Cash”

b) Factoring “Sin Financiación”.- En esta modalidad no se puede aplicar a adelantos de parte del factor, en cambio, los valores recuperados por el factor se van transfiriendo hacia el Factorado conforme, y en las fechas que vaya pagando el deudor. Esta modalidad en sí únicamente tiene el beneficio del descargo de las actividades operativas y administrativas para la recuperación de la cartera por lo cual no es muy usada en el mercado local. También se conoce a esta modalidad como “Factoring al vencimiento o Maturity”.

6.6.2 Según su Forma o Modalidades de Ejecución

a) Factoring “Sin Notificación”.- Es la modalidad más utilizada en la práctica del Factoring dado que en general las empresas que practican Factoring prefieren mantener en secreto la identidad de las empresa factor, especialmente por razones de seguridad y confiabilidad para con sus clientes finales.

b) Factoring “Con Notificación”.- Bajo esta modalidad el cliente Factorado tiene la obligación de poner en conocimiento al deudor todas las estipulaciones que se tomaron en el Contrato de Factoring, así como informarle sobre la transferencia de los créditos comerciales que mantenía a favor de la empresa de Factoring.

6.6.3 De acuerdo al Destino de las Ventas

a) **Factoring Nacional.-** Conocido como Factoring Interno, o Domestic Factoring, se aplica esta clasificación siempre y cuando las tres partes intervinientes: Factorado, factor y deudor se encuentren residiendo en el mismo domicilio legal, es decir operan dentro de un mismo país.

b) **Factoring Internacional.-** Conocido también como International Factoring, se aplica esta clasificación cuando el Factorado y el factor se encuentren residiendo u operen, en diferentes países (negocios de exportación e importación principalmente).

6.6.4 Según la Asunción del Riesgo

a) **Factor “Con Recurso”.-** También conocido como “Factoring Impropio”, bajo esta clasificación se incluyen en el contrato gran variedad de beneficios, pero en ninguno de los casos el factor asume el riesgo crediticio de parte de los intermediarios financieros, por ende el Factorado soportará en todos los casos el riesgo de hacer frente a la liquidación de los plazos.

b) **Factoring “Sin Recurso”.-** Conocido también como “Factoring Propio o Factoring Completo”. En este acuerdo el factor además de ofrecer gran variedad de beneficios, asume y garantiza también el riesgo de las cuentas.

6.6.5 En Función del Momento de Pago

a) **Factoring con Pago al Cobro.-** Opera dentro de los plazos que estima se realizará el cobro de las deudas, es decir el Factor paga al cliente una vez que ha cobrado los valores pendientes al Deudor (Comprador).

b) **Factoring con Pago al Vencimiento.-** Se establece en el contrato una Fecha Límite, por lo cual el Factor cancela a Factorado en un tiempo máximo fijado los valores pendientes. Más sin embargo existe la posibilidad que, con acuerdo mutuo, se pueda

efectuar un cambio a la fecha de pago pactada siempre y cuando esta fecha fuese anterior a la fecha límite acordada.

c) **Factoring con Pago a una Fecha Previamente Establecida.-** Se aplica cuando el Factor paga al Factorado en una fecha anticipada que fue acordada previamente, independientemente de si ha efectuado o aún no el cobro a los compradores.

6.7 La tarifa o Costo del Factoring

Dentro de una operación de Factoring el factorado pagará al factor una tarifa o costo por concepto de intereses desde el momento de la cesión de los documentos hasta el vencimiento del contrato (o pago de los valores de parte del deudor) aumentando este rubro por concepto de una prima de riesgo. Adicional a los intereses el factorado debe asumir un coste en forma de comisión, entendiéndose este costo como un porcentaje del valor nominal de los rubros negociados.

La tarifa del Factoring no es una tarifa fija en todos los contratos, esta se establece en función de variables como:

- La actividad o giro del negocio del factorado y del deudor.
- La ubicación geográfica del factorado y del deudor.
- El carácter del contrato o la aceptación del riesgo.
- La cantidad de documentos de crédito o facturas que serán cedidos al factor, así como la distribución en el año de pagos que realizará el factor al factorado por estos importes.
- El plazo del contrato.
- El medio que se utilizará para el cobro.

- El número de Deudores de los cuales se gestionará la cobranza.

Por ende, dentro del costo o tarifa del Factoring dado que se brindan muchos servicios implícitos es necesario calificar el costo en dos grupos:

- El Interés o costo financiero del dinero por el Adelanto realizado
- La comisión del Factor por la negociación.

6.7.1 El Interés

Es necesario destacar que el momento en que el Factor liquida en efectivo un porcentaje de los créditos que le fueron cedidos, esto constituye un anticipo o préstamo, por lo cual este préstamo tiene un valor.

El interés cobrado tiene razón de ser, ya que el Factor está financiando las actividades productivas del Factorado con dinero propio (o acudiendo a su vez a líneas de crédito especiales), y esto implica un riesgo crediticio para el primero. Adicionalmente debemos considerar que el interés que el Factor establece al factorado es mínimo, versus la ventaja que le ofrece con un Factoring de la entrega casi inmediata del dinero contra la entrega o cesión de los títulos de crédito, lo que devenga en mayor liquidez para la Pyme y con ello mayor productividad.

6.7.1.1 Cálculo del Interés

Para el cálculo del coste se utiliza la expresión analítica denominada “descuento comercial y que está determinada por la siguiente razón matemática:

$$d = \frac{C x i x t}{100}$$

360

Donde:

d	=	Importe del descuento
C	=	Nominal del efecto o documento negociable / Monto adelantado
i	=	Tipo de interés aplicado, expresado en tanto por uno y en tasa anual
t	=	Número de días

EJEMPLO:

C	=	\$ 10 000
i	=	11.23% anual
t	=	90

Entonces:

$$d = \frac{C \times i \times t}{360}$$

$$d = \frac{\$10\,000 \times 11.23\% \times 90}{360}$$

$$d = \$280,75$$

6.8.2 La Comisión del Factor

Existen varios factores que influyen en la determinación de la comisión obtenida por la prestación de servicios del Factor.

El cálculo de esta comisión se realiza sobre el importe neto de los créditos transferidos y corresponde a los servicios de gestión de cobro, prima de seguro y servicios comerciales de información y gestión prestados por el Factor.

El cálculo de los servicios que realiza la empresa de Factoring no incluye exclusivamente lo analizado en los estados financieros y la contabilidad sino también de un análisis cualitativo y en cierto modo subjetivo de su cliente o de la valoración que tenga de sus servicios el Factor.

6.7.2.1 Cálculo de la Comisión

Dentro de este cálculo se deben analizar diferentes circunstancias que influyen para determinar el costo de los servicios del Factor entre ellas:

- **El Volumen de Ventas:** Este factor es de gran importancia para el análisis del Costo del Factoring, considerando que el volumen de ventas es inversamente proporcional al riesgo de no pago, y por ello el volumen de ventas es inversamente proporcional al costo del Factoring. Entonces, si el cliente tiene un mayor volumen de ventas este deviene en que disminuirá el costo promedio del contrato de Factoring.
- **El Plazo de Ventas:** La otra variable que interviene en el análisis del Costo del Factoring es el plazo de las ventas considerando que para el Cliente Factorado tener un plazo mayor en las ventas por cobrar representa un mayor tiempo que tiene que esperar para poder recuperar su inversión y obtener su utilidad de la venta y además un mayor riesgo de no cobrar efectivamente su cartera. Por este motivo el Plazo de las Ventas es directamente proporcional al costo del Factoring.

La fórmula para el coste que deriva de los conceptos: tipo de interés y tanto por ciento de la comisión es la siguiente:

$$\% \text{ COSTE} = C \times d$$

Donde:

$C =$ Coste total del título negociado
 $d =$ Tasa de descuento aplicada en porcentaje (%)

EJEMPLO

$C =$ \$12 000.00
 $d =$ 10%

Entonces:

$COSTE = C \times d$
 $COSTE = \$10\ 000 \times 10\%$
 $COSTE = \$1\ 000$

6.8 Selección y Estándares para Minimizar el Riesgo de Crédito

El Riesgo de Crédito se refiere a la contingencia de que el beneficiario de una facilidad de crédito no tenga la capacidad de cumplir sus obligaciones en el plazo establecido. Por este motivo toda institución financiera o empresa que realice un “préstamo” busca mitigar al mínimo posible este riesgo asegurando con esto la recuperación de su cartera. En el sector comercial en cambio, se busca mitigar el riesgo de que un cliente al cual se le vendió un producto o se le brindó un servicio, no pague por este en la fecha futura pactada.

Para minimizar el riesgo la parte proveedora realiza previo al otorgamiento de crédito, un análisis de su cliente y su capacidad para pagar sus obligaciones. Una de las metodologías para este análisis se denomina “5C del crédito” que proporciona un esquema práctico y detallado para el análisis del crédito. Debe destacarse que si bien este análisis facilita una toma de decisión, esta debe tomarse en base no solo a este análisis cualitativo y cuantitativo sino también de cualquier fuente de información o de experiencia de la que se pueda disponer. Las 5C para el análisis son:

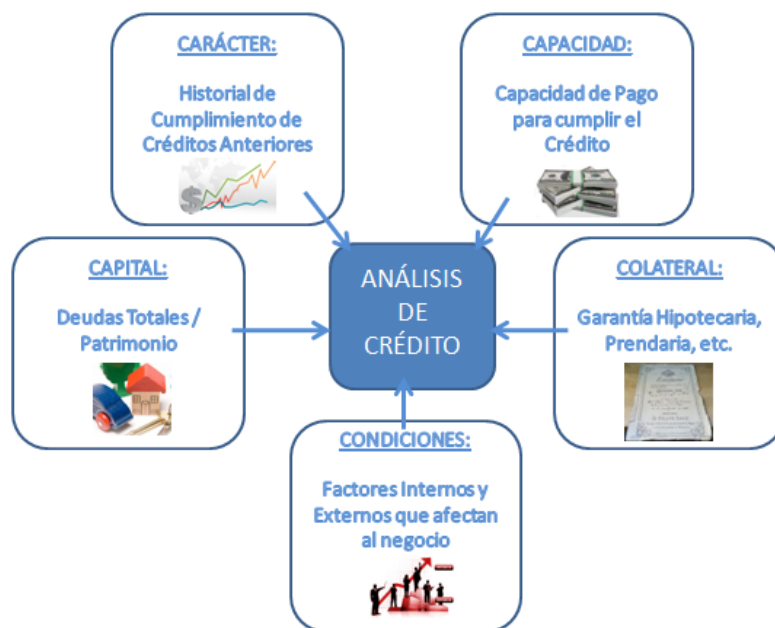


Figura 10. Estándares de Análisis para Minimizar Riesgo de Crédito

- **Carácter:** Que hace referencia al historial del solicitante para cumplir sus obligaciones en base a la experiencia de obligaciones ya adquiridas con anterioridad.
- **Capacidad:** En esta variable se analiza los estados financieros, flujos de efectivo disponible, índices financieros y demás rubros financieros con el objeto de determinar la real capacidad de pago para que el solicitante pueda cumplir a tiempo con sus obligaciones.
- **Capital:** Analiza el endeudamiento actual y el nuevo solicitado versus el patrimonio que mantiene el cliente.
- **Colateral:** Valora los activos que posee el solicitante y que pueden en una contingencia garantizar el crédito. Cabe indicar que mientras mayor sea el monto de activos disponibles del solicitante, mayor será la posibilidad de que la empresa prestataria recupere sus fondos si el solicitante no cumpliera su compromiso de pago.

- **Condiciones:** Representa las condiciones internas y externas que afectan directa o indirectamente el giro del negocio del solicitante.

6.9 Pasos para Realizar el Factoring

a) La primera etapa es un acercamiento inicial de negociación, esta puede ser proactiva, es decir que la empresa de Factoring tome contacto con la empresa que será Factorada para ofrecer a esta los servicios de Factoring; o también puede ser reactiva es decir que la empresa Factorada pida a la empresa de Factoring que le brinden sus servicios.

Dentro de este primer acercamiento se establecerán parámetro macros de la negociación como: plazos para revisión y análisis, condiciones que ambas partes requieren en el contrato, mecanismos para análisis, conocimiento de la actividad del cliente, etc.

b) Una vez realizado un primer acercamiento la empresa de Factoring debe realizar un análisis exhaustivo de la empresa Factorada así como de la empresa Deudora de la Factura. Dentro de este análisis lo que se busca es determinar el giro del negocio, la solvencia de estas empresas, la capacidad de cumplir sus obligaciones en el tiempo establecido, la posibilidad de ante una contingencia asumir el riesgo de “no pago” de las obligaciones para asumirlas de otra forma, etc.

c) De ser necesario, el Factorado informará al deudor de la negociación de Factoring realizada así como de la cesión de los títulos realizada a favor del Factor.

d) Se somete el análisis realizado a un comité para la aprobación de la empresa de Factoring de la negociación.

e) Se firma un contrato y se procede a la cesión del o de los créditos a favor del Factor. Los documentos que normalmente se ceden son cheques, facturas, vouchers, pagarés, letras de cambio u otros documentos similares.

f) Una vez cedidos los documentos mencionados en el literal d) el Factor debe (si el contrato lo establece) realizar un pago hacia el Factorado, de un porcentaje negociado (normalmente el 80% o 90%) del total de los valores cedidos.

g) Cuando se cumpla la fecha de vencimiento (o días antes) el Factor se encargará de tomar contacto con el deudor para gestionar el pago en las fechas establecidas en el título cedido.

h) Llegada la fecha de vencimiento del contrato, el Factor transfiere al factorado el porcentaje restante del título descontando una tasa de interés por el adelanto realizado, así como el coste por la transacción.

6.10 Comprobantes de Venta para Factoring (Facturas)

Se define a un comprobante de Venta como: “todo documento que acredite la transferencia de bienes o la prestación de servicios”. Por ello, consideramos en el medio local como comprobante de venta a:

- Facturas
- Notas o Boletas de Venta
- Liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios
- Tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras
- Otros documentos autorizados que constan en el Artículo 10 del Reglamento de Facturación.
- Notas de crédito y notas de débito que estén detallados en el Reglamento de Facturación.

Según la legislación ecuatoriana toda persona natural o jurídica que se realice una venta o transferencia de bienes, o prestación de servicios, está obligada a entregar un comprobante de venta, lo que les otorga un derecho al uso de crédito tributario y además en operaciones de exportación.

Tributariamente hablando, una Factura es un documento que emite un contribuyente para efectos de cálculo de los impuestos establecidos en las leyes vigentes en toda transferencia o enajenación de bienes corporales muebles o en la prestación de servicios que efectúe cualquier persona natural o jurídica que hubiera adquirido los bienes para su reventa, uso o consumo, o que tenga la calidad de prestadores de servicios.

6.10.1 Requisitos y Características que debe llevar la Factura

Según lo establecido en la legislación ecuatoriana, para que una Factura sea válida y debidamente aceptada debe contener los siguientes requisitos o características:

6.10.1.1 Características

Las facturas deben contener características normativas que determinan la Ley y el Reglamento vigente y adicionalmente otras características que dan certeza de su originalidad y dificultan su falsificación. Entre ellas tenemos:

- Un número de serie secuencial
- El número de autorización de impresión que otorga el Servicio de Rentas Internas
- La denominación del documento que se entrega (Ejemplo: Factura).
- Número del Registro Único de Contribuyentes de la casa matriz (RUC), inclusive en Facturas emitidas por sucursales o puestos de ventas.
- Apellidos y Nombres o Razón social y Nombre Comercial (si lo hubiere) según consta en el Registro Único de Contribuyentes.
- Dirección de la casa matriz y de la sucursal.

- De la imprenta que realizó la impresión del documento deben constar los siguientes datos: Número de autorización de la imprenta otorgado por el Servicio de Rentas Internas, Número de Registro Único de Contribuyentes.
- Fecha de impresión.
- Denominación de tipo de copia, entendiéndose que el Original del documento se entregará al adquiriente, la Copia al Vendedor.
- En las copias que se impriman por necesidad del emisor debe constar la leyenda “Copia sin derecho a crédito tributario”.

6.10.2 Información No Impresa para el Caso de Facturas

Las facturas una vez emitidas para un adquiriente deben contener la siguiente información:

- Apellidos y nombres para personas naturales; o denominación o razón social para personas jurídicas de los adquirientes o usuarios.
- Número de Registro Único de Contribuyentes o Número de Cédula del adquiriente, excepto en operaciones de exportación.
- Descripción del bien transferido o del servicio prestado, detallando la cantidad, unidad de medida y los códigos o numeración en los casos pertinentes como en caso de venta de maquinarias, equipos o automotores.
- Precios Unitarios de los bienes o servicios
- Valor total de la venta sin incluir impuestos ni otros cargos o descuentos.
- Descuentos o sobrecargos realizados
- Impuesto al Valor Agregado
- Otros impuestos o Retenciones que apliquen, detallando el nombre del Impuesto y el Porcentaje aplicado.
- Importe total de la venta una vez aplicados los descuentos, impuestos, sobrecargos u otros valores aplicables.
- Lugar y fecha de emisión de la factura

- Número de las guías de remisión o de cualquier otro documento relacionado con la operación que se factura en los casos que aplique.

Cabe indicar que el deterior de una factura, cualquier tachón o ruptura del documento la hace totalmente inválida; en cuyo caso el procedimiento a seguir es anularla o darla de baja con una leyenda de “ANULADA” y guardarla en el archivo de la empresa junto con todas las copias emitidas y proceder con una nueva emisión.

6.10.3 Sanciones

El Contribuyente que no emita factura cuando venda un bien o brinde un servicio está sujeto a recibir como sanción la incautación provisional o definitiva de los bienes que adquiera. Con este procedimiento se busca disminuir en el Ecuador el contrabando, venta en lugares que no cuenten con requisitos para su funcionamiento, evasión fiscal.

6.11 La Factura como título de Crédito

Como vimos en el numeral anterior, cuando se ha realizado una transacción comercial de venta de un bien o prestación de un servicio se emite una Factura como comprobante de esta transacción; más sin embargo, si no se ha pagado el precio y por ende no se ha cancelado la factura, este documento da cuenta de la existencia de una deuda entre las partes y la obligación de pagar este crédito con dinero a futuro.

Sin embargo una factura únicamente se emite con el objetivo de determinar claramente el nuevo dueño de un bien y no directamente la existencia de una deuda. Para que esta deuda reciba un trato similar al de un Pagaré a la Orden, es necesario que dentro de la factura contenga una orden incondicional de pago, la cual será aceptada y suscrita por el comprador. Con esta declaración expresa de parte del comprador de que ha recibido a entera satisfacción los bienes y servicios y que debe el valor de estos bienes y servicios al vendedor; se denomina a esta factura como: “Factura comercial negociable”.

Una Factura Comercial Negociable ya cuenta con las características primordiales de un título valor y podrá ser utilizada en un Contrato de Factoring en el Ecuador, por ello las Pymes emiten facturas comerciales que aseguran plenamente la posibilidad de ser cedidas en caso de ser necesario.

6.11.1 La Forma de Facturación

Mulford (1980) indica que: “Dentro de un Factoring el cliente utiliza títulos valores que cumplan con toda la normativa legal vigente, se mitiga el riesgo de cobranza para el Factor”. Esto es entendible dado que el Factor tendrá mayores posibilidades de recuperación de lo que ha pagado por las facturas hacia él cedidas si estas facturas no tienen errores físicos o de redacción que puedan generar un incumplimiento jurídico.

6.12 La Transferencia de Créditos

La cesión de un crédito personal, a cualquier título que se haga, no tendrá efecto entre el cedente y el cesionario sino en virtud de la entrega del título.

Por tanto para que surja efecto una cesión de derechos es necesario que el título cambie de dominio; y dentro de un contrato de Factoring una cesión de derechos opera por parte del cliente hacia el factor con la transferencia total de créditos con la característica de ser futura y ser sobre la totalidad de los créditos. Así también quién cede un crédito a título oneroso se hace responsable de la existencia del crédito al tiempo de la cesión; entendiéndose entonces que la responsabilidad se asume en que exista verdaderamente en un tiempo determinado, pero no tiene ninguna responsabilidad de la solvencia del deudor.

Esta declaración puede representar para el Factor un inconveniente ya que en la cesión de derechos tiene que asumir el riesgo del “no pago”, exceptuando los casos en los que se determine en el contrato que previo a la cesión el Factor verificará la situación financiera de los deudores.

Con estos antecedentes se detalla a continuación los medios de transferencia de la cesión de derechos que aplica un Contrato de Factoring y cómo operan estos:

6.12.1 Carácter de la Transferencia Crediticia

El Factoring se origina con la cesión de créditos como instrumento para transferir el dominio de estos créditos, lo cual genera facilidad y agilidad en las relaciones comerciales; y para formalizar esta cesión se firma un “Contrato de Cesión” pre redactado, en el cual se operan todas las condiciones y formalidades. En este formulario se refiere solo los créditos que constan en las facturas dado que los otros documentos se ceden por endoso traslativo o la simple entrega según sean a la orden o al portador.

En el formulario debe constar la forma y los términos de notificación al deudor, detallando si debe ser mediante una carta certificada o en forma personal por un notario público. En el formulario también se incluye un mandato parcial e irrevocable que es conferido al cliente respecto de todos aquellos créditos que si bien fueron cedidos en dominio al factor, la cesión no produjo efectos a terceros por falta de notificación al deudor. Finalmente el formulario contempla que en caso de que el deudor pague directamente al cliente el valor de crédito cedido a favor del factor, este último tiene la facultad de compensar dicho pago con los sados adeudados al cliente por los créditos ya adquiridos.

6.12.2 Instrumentos de Transferencia Crediticia

Como ya indicamos en numerales anteriores, el Factoring se utiliza la cesión de derechos para operar un traspaso total de los créditos cedidos por un cliente; y dentro de este acuerdo se establece también la manera en que se va a notificar al deudor y los términos en los que se realizará dicha notificación. Esta notificación se debe realizar con cada crédito que acepte el Factor en el Contrato; sin embargo cabe resaltar que el acuerdo de cesión determina la obligación directa e irrenunciable que tiene el cliente respecto de

los créditos cedidos, que si bien fueron cedidos hacia un Factor, tal cesión no tiene efectos respecto a terceros pro falta de notificación al deudor.

6.13 El Endoso de Documentos

Según la normativa Legal Ecuatoriana los documentos de cambio que se encuentran amparados bajo esta normativa son el pagaré y la letra de cambio y por ende son los documentos que pueden estar sujetos a un endoso.

La cesión o transmisión de derechos y de documentos se hará si están a la orden del beneficiario por endoso y en la forma y con los efectos establecidos en este códigos; si a favor por la cesión notificada a la parte obligada, si al portador, por la mera entrega del título respectivo.

Cabe indicar que en nuestra normativa se determina que existen tres clases de títulos, que son a la orden, nominativos y al portador.

Así, toda letra de cambio aún cuando no haya sido girada expresamente a la orden, es transmisible por vía de endoso. En el caso de que el girador haya insertado la palabra: “no a la orden” o una expresión equivalente, el documento solo será transmisible en la forma y en los efectos de una cesión ordinaria. El endoso podrá hacerse en beneficio del girado aceptante o no, del girador de cualquiera otra persona obligada por la letra de cambio estas personas podrán a su vez endosar la letra.

Por ende se determina que la letra de cambio o el pagaré se pueden traspasar por endoso.

CAPITULO VII

PROPUESTA

7.1. Presentación

En el presente capítulo se presenta el Diseño de un Modelo de Factoring para los clientes del Banco Internacional, destacando que el modelo está planteado para que, en la etapa de lanzamiento del producto, el Banco Internacional proponga u ofrezca a sus clientes (o prospectos de nuevos cliente) el servicio de Factoring; y no directamente que todos sus clientes puedan beneficiarse de este servicio.

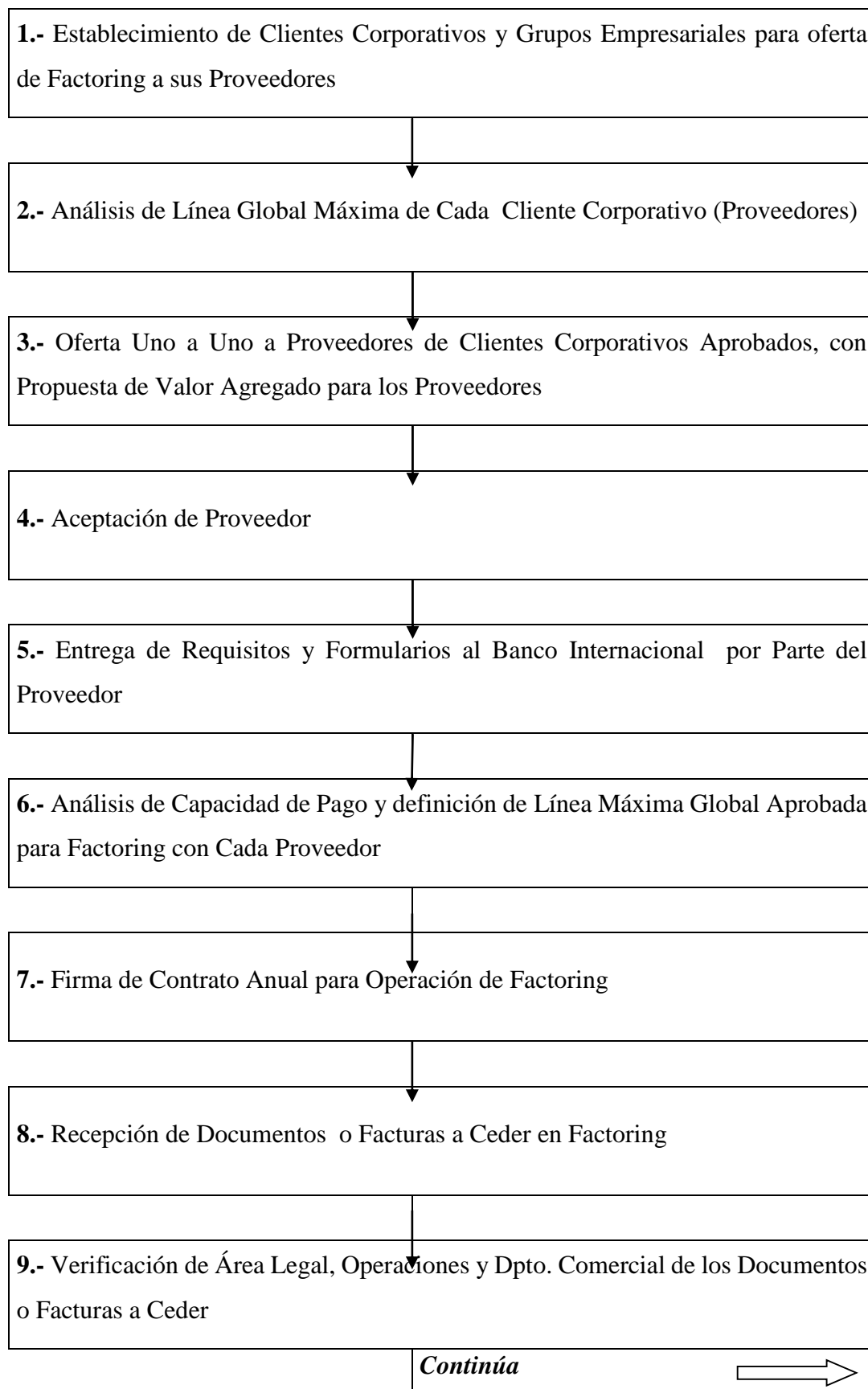
Esta distinción se realiza dado que al ser un nuevo Producto el Banco Internacional deberá escoger los clientes Corporativos con los que desea trabajar asegurándose de que estos cumplan con sus proveedores lo que permitirá asegurar a la vez la fuente de repago final.

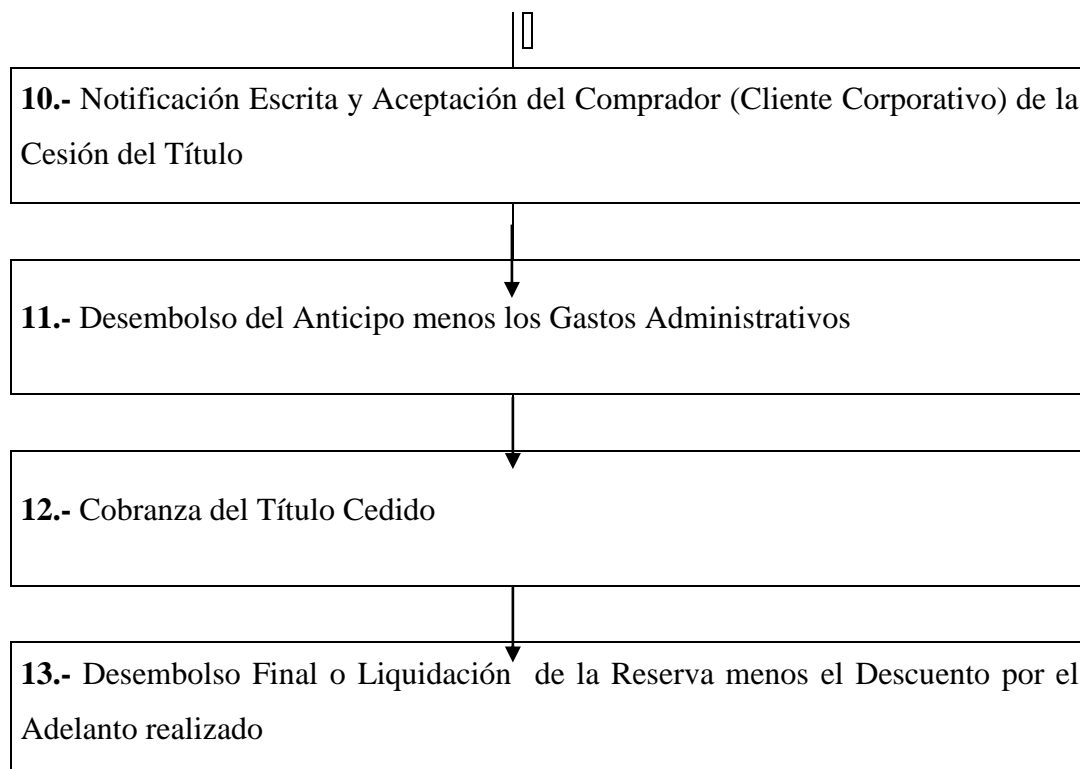
Hay que considerar además que si bien teóricamente para un Factorado el realizar un Factoring no implica una deuda, sino un reemplazo de un Activo Líquido (Cuentas por cobrar) por otro Activo Líquido (Efectivo), desde la perspectiva del Banco Internacional las negociaciones que se realicen implicarán el desembolso de recursos y el cobro de un interés y una comisión (proceso similar a un crédito productivo).

7.2. Desarrollo de la propuesta.

El Sistema de Factoring para los clientes del Banco Internacional tendrá la siguiente mecánica:

Figura 11. Flujograma de Modelo de Factoring





A continuación se detalla los procesos adicionales que se realizarán dentro de cada etapa así como las consideraciones especiales y los departamentos implicados en cumplir cada etapa.

a) Establecimiento de Clientes Corporativos y Grupos Empresariales para oferta de Factoring a sus Proveedores

Banco Internacional al momento no ofrece a sus clientes un servicio de Factoring por lo cual el presente modelo es un Proyecto Piloto que se pondría en marcha. Al ser un proyecto Piloto es importante que el Banco determine las mejores condiciones para que pueda ofrecer este producto adicional a algunos clientes puntuales pero asegurando en lo más posible la recuperación de los valores desembolsados por concepto de Factoring.

Con este antecedente se propone que el Banco determine un portafolio de clientes Corporativos o de Grupos empresariales que en conjunto tengan ventas anuales superiores a 12 millones de dólares) y con los cuales se hayan establecido previamente relaciones

comerciales fuertes, por ejemplo, que manejen sus recursos financieros a través de cuentas corrientes y de ahorros en Banco Internacional, que hayan operado anteriormente con Líneas de Crédito, las cuales hayan sido pagadas puntualmente, que paguen su nómina o sus proveedores a través de la plataforma de Banco Internacional, entre otras. Adicionalmente es importante escoger clientes de los cuales se conozca su solvencia, que su giro de negocio no esté sufriendo conflictos (ejemplo: petróleo), o que no dependan de factores inmediatos no manejables (factor político, etc.)

Una vez escogido el portafolio de estos clientes se realizará un **Acercamiento Inicial** con el Cliente Corporativo para explicarle el Proyecto para realizar Factoring con sus proveedores y solicitar su ayuda para facilitar los datos de contacto de los proveedores. Para ello es indispensable explicar al Cliente Corporativo el Beneficio Principal que tendrá este, el cual sería que sus Proveedores obtengan una inyección de liquidez de parte de Banco Internacional lo que devengará en que tenga un mayor Capital de Trabajo y pueda cumplir de mejor forma los pedidos que se realizará a futuro, tanto en rapidez, cuanto en disponibilidad operativa.

Si bien para el Cliente Corporativo el beneficio final es el aumento y potenciación de la capacidad de su proveedor de atender sus pedidos, para el Proveedor el Beneficio será la mayor liquidez en su flujo de Trabajo, y la posibilidad de aumentar su capacidad operativa no solo para los clientes actuales sino también para nuevos clientes. Finalmente el Banco Internacional tendrá los siguientes Beneficios Principales:

- Incremento del Valor de Cartera Colocada en el Mercado
- Nuevas vinculaciones de clientes con Alto Perfil Potencial
- Incremento del valor Ganado en Intereses por los Adelantos realizados

Posterior al acercamiento de parte del Banco Internacional y la Aceptación del Cliente Corporativo de facilitar al Banco la Información de sus Proveedores, el Banco debe realizar un análisis de la capacidad de cada cliente corporativo para pagar a sus proveedores cumplidamente. Por ello es importante establecer estas alianzas con clientes

que faciliten al Banco sus estados financieros actualizados, de manera que el Banco pueda determinar un Techo Máximo de Línea de Crédito a través de Factoring que se pueda otorgar a los proveedores de este cliente sin comprometer en demasía su capacidad de endeudamiento propia.

b) Análisis de Línea Global Máxima de Cada Cliente Corporativo (Proveedores)

Dentro del Análisis que realizará el Departamento de Crédito para el establecimiento de un techo máximo de financiamiento se analizarán los principales índices financieros así como las variaciones principales y representativas que haya tenido cada cuenta contable de un año a otro o las variaciones de el porcentaje que representaba esta cuenta dentro del total de activos o pasivos por ejemplo. Los principales índices que se estudiarán serían:

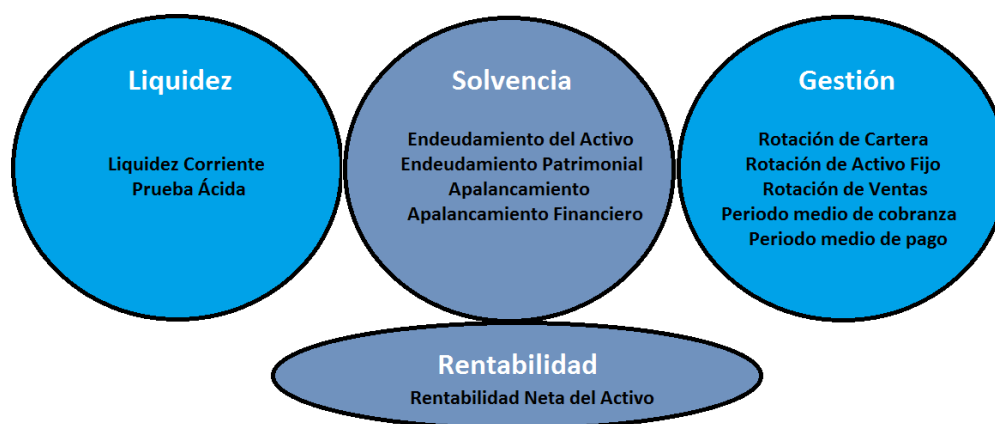


Figura 12. Principales Índices Financieros

Índices de Liquidez:

- **Liquidez corriente:** Que relaciona los activos corriente frente a los pasivos corrientes, para demostrar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones

de corto plazo usando los activos o recursos que tiene a corto plazo. Cuanto más alto sea el coeficiente, la empresa tendrá mayores posibilidades de efectuar a tiempo sus pagos

Fórmula: Liquidez corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Ejemplo: Liquidez corriente = $\frac{\$ 20\ 000}{\$ 10\ 000}$

Liquidez corriente = 2

Explicación: El Índice de 2 indica que la empresa tiene el efectivo suficiente para cubrir 2 veces sus deudas corrientes.

- **Prueba ácida:** Verifica la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones corrientes usando recursos o activos corrientes también, pero descontando de estos activos corrientes el valor de inventarios. En este caso el indicador adecuado y saludable podría acercarse a 1 o en algunos campos de la economía podría estar por debajo del 1.

Fórmula: Prueba Ácida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Corriente}}$

Ejemplo: Prueba Ácida = $\frac{\$ 20\ 000 - \$1000}{\$ 10\ 000}$

Prueba Ácida = 1.9

Explicación: El Índice de 1.9 indica que la empresa tiene el efectivo suficiente para cubrir 1.9 veces sus deudas corrientes sin necesidad de usar sus inventarios.

Índices de Solvencia:

- **Endeudamiento del Activo:** Este índice determina el nivel de autonomía financiera de la empresa, cuando el índice es elevado indica que la empresa depende mucho de sus acreedores y no tiene alta capacidad de endeudamiento.

Fórmula: Endeudamiento del Activo = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$

Ejemplo: Endeudamiento del Activo = $\frac{\$ 10\ 000}{\$ 20\ 000}$
 Endeudamiento del Activo = 0,5

Explicación: El Índice de 0,5 indica que la empresa tiene financiado la mitad de sus activos con deudas.

- **Endeudamiento Patrimonial:** Este indicador mide el grado de compromiso del patrimonio con los acreedores de la empresa.

Fórmula: Endeudamiento Patrimonial = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

Ejemplo: Endeudamiento Patrimonial = $\frac{\$ 10\ 000}{\$ 10\ 000}$
 Endeudamiento Patrimonial = 1

Explicación: El Índice de 1 indica que la empresa tiene la totalidad de su patrimonio comprometido con sus acreedores.

- **Apalancamiento:** Se interpreta como el número de unidades monetarias que se han conseguido por cada unidad monetaria del patrimonio.

Fórmula:
$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

Ejemplo:
$$\text{Apalancamiento} = \frac{\$ 20\ 000}{\$ 10\ 000}$$

Apalancamiento = 2

Explicación: El Índice de 2 indica que la empresa por cada \$1 invertido por los Accionistas ha conseguido \$2 de Activos.

- **Apalancamiento Financiero:** Este índice indica como el endeudamiento con terceros contribuye o afecta a la rentabilidad del negocio.

Fórmula:
$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{\text{Utilidad antes de impuesto} / \text{Patrimonio}}{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses} / \text{Activo Total}}$$

Ejemplo:
$$\text{Apalancamiento financiero} = \frac{(\$1000 / \$2000)}{(\$1100 / \$10\ 000)} = 4.54$$

Explicación: El Índice de 4,54 indica que la empresa por cada \$1 que tiene de patrimonio genera \$4.54 de utilidad.

Índices de Gestión

- **Rotación de Cartera:** Muestra el número de veces que las cuentas por cobrar o cartera giran en promedio en un año.

Fórmula: Rotación de Cartera = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$.

Ejemplo: Rotación de Cartera = $\frac{\$10\ 000}{\$2\ 500}$

Rotación de Cartera = 4

Explicación: El Índice de 4 indica que la empresa invirtió su capital de trabajo, lo vendió y lo recuperó cada 3 meses o 4 veces en el año.

- **Rotación de Activo Fijo:** Indica la cantidad de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos fijos.

Fórmula: Rotación del Activo Fijo = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$.

Ejemplo: Rotación del Activo Fijo = $\frac{\$10\ 000}{\$10\ 000}$

Rotación del Activo Fijo = 1

Explicación: El Índice de 1 indica que la empresa por cada \$1 que tiene invertidos en Activos logra vender \$1.

- **Rotación de Ventas:** Mide en un determinado nivel de ventas, el uso de los activos para llevar a cabo esas ventas.

Fórmula: Rotación de Ventas = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$.

Ejemplo: Rotación del Ventas = $\frac{\$10\,000}{\$10\,000}$

Rotación del Activo Fijo = 1

Explicación: El Índice de 1 indica que la empresa por cada \$1 que tiene invertidos en Activos Fijos logra vender \$1.

- **Período medio de Cobranza:** Permite determinar la liquidez en días de las cuentas por Cobrar de la empresa, es decir un número promedio de días que la empresa demora en recibir los recursos por las ventas a crédito contados desde el día de la facturación.

Fórmula: Período medio de cobranza = $\frac{\text{Cuentas por Cobrar} \times 365}{\text{Ventas}}$

Ejemplo: Período medio de cobranza = $\frac{\$2\,500 \times 365}{\$10\,000}$

Período medio de cobranza = 91.25 días

Explicación: El Índice nos indica que la empresa recupera dentro de 91días el dinero de las ventas realizadas a crédito.

- **Período medio de Pago:** Permite determinar un número promedio de días que la empresa demora en pagar a sus proveedores contados los días desde la fecha de recibir la factura.

Fórmula: Período medio de Pago = $\frac{\text{Cuentas por Pagar} \times 365}{\text{Ventas}}$

Ejemplo: Período medio de Pago = $\frac{\$4\,000 \times 365}{\$10\,000}$

Período medio de Pago = 146 días

Explicación: El Índice nos indica que la empresa paga a sus acreedores 146 días después de comprada y recibida la mercadería.

Rentabilidad

- **Rentabilidad Neta del Activo:** Esta razón muestra la capacidad del activo de la empresa para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado este activo.

Fórmula: Rentabilidad neta del activo = $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$

Ejemplo: Rentabilidad neta del activo = $\frac{\$1000}{\$10\,000} \times \frac{\$10\,000}{\$10000}$

Rentabilidad Neta del Activo = 0.10

Explicación: El Índice nos indica de una forma más completa que en la empresa analizada por cada \$1 de activo se produce una utilidad de \$0.10

Si bien no se han detallado todos los índices financieros que la doctrina nos enseña los detallados son los más representativos y de estos los que competen con mayor fuerza para el análisis de Capacidad de Pago del Cliente Corporativo a sus Proveedores son:

- Liquidez Corriente
- Prueba Ácida
- Pasivo / Patrimonio
- Endeudamiento
- Días de Cuentas por Cobrar
- Días de Cuentas por Pagar

Revistiendo mayor importancia de los detallados el Promedio de días por pagar y la solvencia para pagar a sus acreedores dado que esta será la fuente principal del Repago de cualquier Operación de Factoring que realice el Banco Internacional con los Proveedores de este cliente Corporativo. Lo que se busca principalmente es asegurar que el cliente tenga la solvencia suficiente para pagar a sus proveedores y una cifra máxima que este cliente pueda llegar a mantener como Cartera Comercial por pagar y que pueda con el giro del negocio pagar sin demoras e inconvenientes; además que se establezca adecuadamente el promedio de días en que pagará a su proveedor, de manera que el Banco pueda establecer el plazo adecuado para la realización del Factoring.

c) Oferta Uno a Uno a Proveedores de Clientes Corporativos Aprobados, con Propuesta de Valor Agregado para los Proveedores

Una vez establecida una cifra máxima que cada Cliente Corporativo puede mantener con sus proveedores y obtenida la base de los nombres y contactos de estos proveedores, el Banco Internacional a través de su Departamento de Marketing y Departamento Comercial realizará campañas de Visitas Comerciales a estos Proveedores con el Objetivo principal de vincularlos al Banco en el caso de que no sean clientes con la Principal Oferta de Valor: Financiamiento a través de Factoring de las Facturas pendientes de pago de cada Cliente Corporativo.

Dentro de la Propuesta que se hará al Proveedor se debe establecer todos los parámetros fundamentales que tendrá la negociación, así como aclarar las dudas del Proveedor. Los principales parámetros serían:

- Valor máximo que puede Cederse en títulos Valores (Facturas) al Banco Internacional. Inicialmente se recomienda recibir hasta un 90% del valor total que tenga facturado el Proveedor al Cliente Corporativo.
- Plazo máximo de la operación, para lo cual se recomienda que las Facturas aceptadas para la cesión sean de entre 30 a 90 días máximos para el cobro.
- Monto máximo de Anticipo, hasta un 90% del Valor de la Factura.
- Comisión por Gastos de Gestión de Cobranza, Análisis,etc 2% del Valor de la Factura
- Tasa de Interés de Descuento: Aplica tasa máxima de consumo del 17.30%
- En montos de entre \$1000 a \$50 000 de Facturas cedidas no aplicaría ninguna garantía complementaria; entre montos de \$50 000 a \$100 000 aplicarían garantías quirografarias del Representante Legal de la Empresa y para montos superiores a \$100 000 se requiere una Garantía Hipotecaria o Prendaria.

d) Aceptación de Proveedor

Si el Proveedor está de acuerdo con los parámetros ofrecidos con el Banco Internacional se entrega el Check List de los requisitos necesarios para la calificación como usuario del Factoring así como los formularios que debe llenar el cliente.

e) Entrega de Requisitos y Formularios al Banco Internacional por Parte del Proveedor

Los requisitos para Personas Naturales son:

- Copia de cédula y papeleta de votación de Cliente y Cónyuge

- Documentos de Respaldo Patrimonial
- Copia de RUC
- Declaración del Impuesto al Valor Agregado de los últimos 6 meses
- Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años
- Estados Financieros con corte al último trimestre.
- Certificado de no Adeudar Valores al IESS
- Certificado de no Adeudar Valores al SRI

Los Requisitos para Personas Jurídicas son:

- Copia de RUC
- Copia de cédula y papeleta de votación del Representante Legal
- Nombramiento Vigente del Representante Legal
- Escritura de Constitución de Compañías
- Nómina de Accionistas
- Documentos de Respaldo Patrimonial
- Declaración del Impuesto al Valor Agregado de los últimos 6 meses
- Declaración del Impuesto a la Renta de los últimos 3 años
- Estados Financieros con corte al último trimestre.
- Certificado de no Adeudar Valores al IESS
- Certificado de no Adeudar Valores al SRI
- Certificado de no Adeudar a la Superintendencia de Compañías

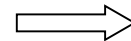
FORMULARIO ANALISIS LINEA DE FACTORING

- Nueva operación Renovación Incremento de Cupo
 Factoring Local Factoring Internacional **Valor solicitado: USD.....**

PRESENTACION DEL CLIENTE
INFORMACIÓN GENERAL PERSONA NATURAL

Apellidos y Nombres completos:		
Lugar y fecha de nacimiento:		CI:
Nacionalidad: <input type="checkbox"/> Ecuatoriana <input type="checkbox"/> Extranjera No. Pasaporte		
Estado civil: Separación de bienes SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>		
Dirección:		Ciudad: Provincia:
Cantón:	Teléfono:	Fax:
Lugar y fecha de nacimiento:		Correo electrónico
Monto mensual requerido en Factoring:		
Destino / uso de fondos a obtener por Factoring:		
Monto promedio de cada factura en USD*:		
Qué garantía podría respaldar esta operación?:		
Tengo una póliza de seguro de crédito / exportación:		a) No: b) Si:
Aseguradora:		Desde:
Recibo actualmente servicios de Financiamiento : <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> No; Nombre dicha empresa :		

Continúa



ACTIVIDADES DE LA EMPRESA

Tipo de Actividad	Agricultura <input type="checkbox"/> Ganadería <input type="checkbox"/> Manufactura <input type="checkbox"/> Comercio <input type="checkbox"/> Servicios <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/>
-------------------	--

IDENTIFICACION DEL PORTAFOLIO**1. VENTAS LOCALES / EXPORTACIÓN (sin considerar empresas vinculadas)**

Ventas anuales totales (USD)	% Cuentas por cobrar locales / Ventas totales	% Ventas a la vista locales / ventas totales	Promedio Ventas por cliente local al año (USD)
Total ventas totales mes anterior (USD)	% Cuentas por cobrar de exportación / Ventas totales	% Ventas a la vista de exportación / Ventas totales	Promedio Ventas de Exportación al año (USD)

Monto (USD) crecimiento ventas último año		Monto (USD) crecimiento esperado próximo año	
Año : últimos 3 años	Total Ventas Locales (USD) últimos 3 años	Total Ventas Exportación (USD) últimos 3 años	Total Ventas (USD) últimos 3 años

2. CUENTAS POR COBRAR - CLIENTES**a. Numero de clientes**

Cliente	Número de clientes	Total ventas (usd)	% Que representan estos Clientes VRS. Ventas totales
Local			
Exportación USA			
Exportación otros países			

b. Maduración de cartera

PLAZO	MONTO PROMEDIO	NUMERO DE FACTURAS	PORCENTAJE
0 - 30			
30 - 60			
60 - 90			
90 - 120			
120 - 180			
Más de 180			
TOTAL			

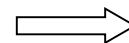
3. CUENTAS POR PAGAR - PROVEEDORES**a. Maduración de cartera**

PLAZO	MONTO PROMEDIO	NUMERO DE FACTURAS	PORCENTAJE
0 - 30			
30 - 60			
60 - 90			
90 - 120			
120 - 180			
Más de 180			
TOTAL			

DETALLE DE BANCOS OTRAS CUENTAS Y PRESTAMOS

Banco	Nro. Cuenta	Tipo de cuenta	Fecha Apertura	Saldo Promedio	Saldo Actual	Monto Préstamo largo plazo (LP)	Monto Préstamo mediano plazo (MP)	Fecha vencimiento préstamo

Continúa



CITE DOS REFERENCIAS PERSONALES DE FAMILIARES QUE NO VIVAN CON USTED

NOMBRES COMPLETOS	TELEFONO	RELACION

CITE DOS REFERENCIAS COMERCIALES

CASA COMERCIAL	TELEFONO

Firma del Solicitante

Nombre: _____

Cargo: _____

C.I.: _____

Figura 13. Formulario de Crédito para Factoring

f) Análisis de Capacidad de Pago y definición de Línea Máxima Global Aprobada para Factoring con Cada Proveedor

El Análisis de Capacidad de Pago del Proveedor y el establecimiento de un valor Máximo para línea de Factoring se realizará utilizando un análisis similar al que se aplicó en el numeral b) de la Propuesta de Modelo de Factoring para analizar al Cliente Corporativo más sin embargo, en este análisis puntual de cada proveedor en Analista debe establecer que la fuente de repago está garantizada en gran medida por el giro del negocio y las ventas que el Proveedor ya realizó a nuestro Cliente Corporativo por lo cual de existir algún inconveniente con el análisis cualitativo y cuantitativo de fortalezas y debilidades, este será mitigado por la fortaleza que se trata de una cuenta por cobrar asegurada.

g) Firma de Contrato Anual para Operación de Factoring

Una vez establecidos el cupo máximo que el Banco Internacional permitirá o manejará en montos máximos del grupo de Proveedores de cada Cliente Corporativo así como el Cupo Máximo con el que operará el Proveedor Puntual en Factoring con el Banco se firmará un Contrato de Factoring entre el Proveedor y el Banco Internacional donde se

establecerá los puntos legales, técnicos y administrativos del acuerdo de Factoring, así como los requisitos que tiene que presentar el Proveedor para cada Operación de Factoring. El contrato tendrá una duración de un año y podrá ser renovado las veces que fuere necesario. Los principales puntos que contendrá este contrato son:

- Lugar y fecha de celebración
- Intervenientes y Representantes Legales
- Expresa voluntad de contratar los Servicios del Factor para la cesión de las Facturas
- Requisitos de las Facturas a cederse
- Limitación a cualquier modificación tributaria o legal sobre el título cedido una vez que haya sido entregado al Factor
- Precio y costos por el Servicio de Factoring
- Plazo y sometimiento a Juzgado Civil de la Ciudad
- Obligaciones y Derechos del Factor
- Obligaciones y Derechos del Factorado

h) Recepción de Documentos o Facturas a Ceder en Factoring

Posterior a la firma del Contrato de Factoring el Proveedor podrá empezar a realizar Operaciones de Factoring con su Asesor de Negocios para lo cual entregará a este último la siguiente documentación:

- Copia de la Factura pendiente de Cobro del Cliente Corporativo
- Comunicación escrita donde solicita a Banco Internacional realizar una Cesión del Documento adjunto (detallando los datos de la Factura).
- Formulario Interno del Banco Internacional de Solicitud de Factoring (Operación Puntual) donde detalla la aceptación de los parámetros negociados en el Contrato Firmado con anterioridad, costo, comisión, plazo, valor de anticipo, etc.

Con esta documentación el Asesor de Negocios ingresará una Solicitud Interna para la revisión de los Departamentos necesarios de la documentación entregada por el Proveedor y el proceso respectivo siguiente.

i) Verificación de Área Legal, Operaciones y Dpto. Comercial de los Documentos o Facturas a Ceder

			
<u>CHECK LIST LINEA DE FACTORING</u>			
DEPARTAMENTO: COMERCIAL			
NOMBRE DEL CLIENTE: GALLARDO & ASOCIADOS CIA LTDA			
N.- DE OPERACIÓN PUNTUAL: 80113550 (BAJO LINEA 8022)			
FECHA: 2016-02-28			
RESPONSABLE: ALEX CASTRO			
<u>DOCUMENTO / PROCESO</u>	<u>CUMPLE</u>		<u>OBSERV</u>
	SI	NO	
Factura Original pendiente de Cobro del Cliente Corporativo			
Comunicación escrita solicitando a Banco Internacional realizar una Cesión del Documento adjunto			
Formulario Interno del Bco Intern. de Solicitud de Factoring			
Copia de Acta de Aprobación de Línea Global de Factoring			
Copia del Contrato Firmado de Factoring			
FIRMA DEL RESPONSABLE:			

Figura 14. Check List Departamento Comercial


			
<u>CHECK LIST LINEA DE FACTORING</u>			
DEPARTAMENTO: OPERACIONES			
NOMBRE DEL CLIENTE: GALLARDO & ASOCIADOS CIA LTDA			
N.- DE OPERACIÓN PUNTUAL: 80113550 (BAJO LINEA 8022)			
FECHA: 2016-02-30			
RESPONSABLE: FERNANDO ALVARADO			
<u>DOCUMENTO / PROCESO</u>	<u>CUMPLE</u>		<u>OBSERV</u>
	SI	NO	
Línea Global de Factoring Crédito Vigente y Activa			
Factura cumple Requisitos Preimpresos			
Notificación de cesión a Cliente Corporativo			
Documentos recibidos del Dpto Comercial completos y validados			
FIRMA DEL RESPONSABLE:			

Figura 15. Check List Departamento de Operaciones

			
<u>CHECK LIST LINEA DE FACTORING</u>			
DEPARTAMENTO: LEGAL			
NOMBRE DEL CLIENTE: GALLARDO & ASOCIADOS CIA LTDA			
N.- DE OPERACIÓN PUNTUAL: 80113550 (BAJO LINEA 8022)			
FECHA: 2016-03-01			
RESPONSABLE: FELIPE GUERRA			
<u>DOCUMENTO / PROCESO</u>	<u>CUMPLE</u>		<u>OBSERV</u>
	SI	NO	
Contrato Global Firmado Activo y Validado			
Factura cumple Requisitos Legales de Cesión			
Documentos recibidos del Dpto Comercial y Operaciones completos y validados			
FIRMA DEL RESPONSABLE:			

Figura 16. Check List Departamento Legal

Una vez recibida la documentación de parte del Asesor de Negocios los Departamentos Centrales procederán con la revisión de los mismos y su Aprobación para que continúe el proceso:

- El Departamento de Operaciones verificará que las Facturas recibidas contengan los requisitos preimpresos detallados en el Numeral 6.11.1.1 y en el Numeral 6.11.2. Posteriormente pasará el proceso al Departamento de Crédito.

- El Departamento de Crédito realizará la validación del cupo disponible en Líneas de Factoring del Proveedor que está solicitando la operación. Una vez realizada esta validación se pasará la solicitud y la documentación adjunta al Departamento Legal
- El Departamento Legal del Banco recibirá la solicitud y realizará la validación de que la Factura que será cedida contenga y cumpla las normativas legales y tributarias vigentes; adicional verificará que el Contrato Macro de Factoring firmado ampare y cubra la negociación de la Factura en trámite; finalmente se verificará que en la Cesión realizada de parte del Proveedor al Banco Internacional comparezca el Representante Legal de la empresa y que este tenga las atribuciones requeridas para la firma del contrato y de la cesión.

j) Notificación Escrita y Aceptación del Comprador (Cliente Corporativo) de la Cesión del Título

Posterior a las validaciones el Proceso regresa al Departamento de Operaciones para que este realice la notificación por escrito al Deudor de la Factura, que para este Modelo de Factoring siempre será el Cliente Corporativo.

La notificación debe ser remitida vía correo electrónico al Gerente Financiero y al Gerente General del cliente Corporativo copiando el correo al Gerente Financiero y al Gerente General del Proveedor.

En la notificación se expondrá todos los detalles de la Factura que está siendo negociada como valor, concepto, fecha de emisión, fecha de cobro, etc. Adicionalmente se solicitará al destinatario del correo que confirme la recepción de la comunicación y que acepte por esa vía la cesión, comprometiéndose a que llegada la fecha de vencimiento cancelará el valor adeudado con cheque a nombre del Banco Internacional.

k) Desembolso del Anticipo menos los Gastos Administrativos

Con la confirmación de parte del Cliente Corporativo deudor de la factura de que acepta la cesión y se compromete a pagar el valor adeudado con cheque a nombre del Banco Internacional, el Departamento de Operaciones realizará el Ingreso de la documentación del proceso como Garantía del Desembolso. La documentación ingresada será:

- Solicitud del cliente
- Factura cedida firmada por el Cliente y el Banco
- Confirmación de Notificación del Cliente Corporativo
- Ok del Departamento Legal.

Una vez ingresada al Departamento de Custodia la documentación antes indicada, el Departamento de Operaciones realizará el desembolso del Anticipo.

Se detalla a continuación un ejemplo de una Operación de Factoring

Ejemplo N.- 1**Datos:**

Valor de Factura: \$ 30 000.00

Anticipo: 90%

Plazo: 60 días

Comisión por Gastos administrativos: 2%

Tasa de Interés de Descuento: 17.30%

Cálculos:

$$\begin{aligned} \text{a) Monto del Anticipo} &= \text{Valor de la Factura} \times \text{Porcentaje del Anticipo} \\ &= \$ 30\,000 \times 90\% \\ &= \$ 27\,000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Gastos Administrativos} &= \text{Valor de la Factura} \times \text{Comisión de Gastos} \\ &\text{Administrativos} \\ &= \$30\,000 \times 2\% \\ &= \$600 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Monto desembolsado en Anticipo} &= \text{Monto del Anticipo} - \text{Gastos Administrativos} \\ &= \$27\,000 - \$600 \\ &= \$26\,400 \end{aligned}$$

l) Cobranza del Título Cedido

El Banco Internacional una vez cumplido el plazo de vencimiento de la Factura realizará la gestión con el Deudor (Cliente Corporativo) para la emisión del cheque por el valor total adeudado. Cabe indicar que con antelación de una semana se hará un acercamiento con el Departamento Financiero del Deudor solicitando una confirmación de la fecha y el procedimiento con el que se realizará el pago, de esta forma, se espera tener una mayor efectividad y fluidez para recibir el pago en la fecha de vencimiento.

m) Desembolso Final o Liquidación de la Reserva menos el Descuento por el Adelanto realizado

Finalmente una vez cumplido el plazo de vencimiento de la Factura y recibido el pago del Cheque de parte del Cliente Corporativo a nombre de Banco Internacional se cobrará el Cheque y se realizará la liquidación de los valores. A la par se realizará la

anulación de la factura que se mantenía en custodia como constancia de que el pago fue realizado.

Se detalla a continuación un ejemplo de la liquidación final de la Operación de Factoring

Datos:

Valor Cobrado: \$ 30 000

Valor de Reserva: \$ 3000 (10% de Valor de Factura)

Cálculos:

$$\begin{aligned}
 \text{a) Descuento} &= \frac{(\text{Valor de Anticipo} \times \text{Tasa de Interés de Dscto.}) \times 30}{360} \\
 &= \frac{(\$27\,000 \times 17,30\%) \times 60}{360} \\
 &= \$778,50
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{b) Liquidación final} &= \text{Reserva recibida (10\%)} - \text{Descuento} \\
 &= \$3\,000 - \$778,50 \\
 &= \$2\,221,50
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{c) Total de Valores Entregados a cliente} &= \text{Anticipo} + \text{Liquidación Final} \\
 &= \$26\,400 + \$2\,221,50 \\
 &= \$28\,621,50
 \end{aligned}$$

Ejemplo N.- 2Datos:

Valor de Factura: \$ 48 000.00

Anticipo: 85%

Plazo: 45 días

Comisión por Gastos administrativos: 2%

Tasa de Interés de Descuento: 17.30%

Cálculos:

$$\begin{aligned} \text{a) Monto del Anticipo} &= \text{Valor de la Factura} \times \text{Porcentaje del Anticipo} \\ &= \$ 48\,000 \times 85\% \\ &= \$ 40\,800 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Gastos Administrativos} &= \text{Valor de la Factura} \times \text{Comisión de Gastos} \\ &\text{Administrativos} \\ &= \$48\,000 \times 2\% = \$960 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Monto desembolsado en Anticipo} &= \text{Monto del Anticipo} - \text{Gastos Administrativos} \\ &= \$40\,800 - \$960 \\ &= \$39\,840 \end{aligned}$$

Luego de realizada la cobranza del Documento Negociado se realizará la Liquidación Final

Datos:

Valor Cobrado: \$ 48 000

Valor de Reserva: \$ 7 200 (15% de Valor de Factura)

Cálculos:

$$\begin{aligned} \text{a) Descuento} &= \frac{(\text{Valor de Anticipo} \times \text{Tasa de Interés de Dcto.}) \times 30}{360} \\ &= \frac{(\$40\,800 \times 17,30\%) \times 45}{360} \\ &= \$882.30 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{b) Liquidación final} &= \text{Reserva recibida (10\%)} - \text{Descuento} \\ &= \$7\,200 - \$882.30 \\ &= \$6\,317.70 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{c) Total de Valores Entregados a cliente} &= \text{Anticipo} + \text{Liquidación Final} \\ &= \$39\,840 + \$6\,317.70 \\ &= \$46\,157.70 \end{aligned}$$

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez realizado el estudio precedente, se plantea las siguientes conclusiones y recomendaciones a partir de la investigación realizada:

8.1 Conclusiones

- El Factoring se ha desarrollado como una respuesta a la creciente necesidad de financiamiento que tienen las industrias en el mundo atendiendo la necesidad con una alternativa creativa y eficiente.
- El uso del Factoring es muy poco desarrollado en el Ecuador pese a que varias Instituciones Financieras ya lo ofertan a sus clientes.
- Existe poco conocimiento en las empresas sobre los beneficios que le puede brindar un Factoring para mejorar sus índices de liquidez.
- En el Ecuador existe limitado ordenamiento jurídico y marco legal apropiado para la atención de casos de Factoring, en especial en caso de discrepancias de las partes.
- El Factoring puede garantizar al Banco Internacional la colocación de préstamos y líneas de crédito que no tendrán dificultad de cobro lo que devengaría en la disminución de su Cartera Vencida.
- Para una Empresa el brindar crédito directo a sus clientes limita su capacidad de reinversión y giro del dinero lo que disminuye su capacidad de generar utilidad en un período determinado.

- El Factoring disminuye a un Factorado Costos administrativos de gestión de cobranza de Títulos de Crédito lo que permite usar este recurso humano en actividades productivas propias de la empresa.
- Para una empresa Factorada la contabilización adecuada no debería ser como una Deuda o cuenta por pagar, dado que lo que se establece es una sustitución de un activo por otro, para el caso una Cuenta por cobrar por Efectivo recibido.

8.2 Recomendaciones

- A nivel Legislativo y Gubernamental es importante crear un código especial que norme las actividades de Factoring en el país.
- Se debe realizar una capacitación exhaustiva en el personal del Banco Internacional respecto al Factoring previo al lanzamiento del producto al mercado.
- El lanzamiento del Modelo de Factoring para los clientes del Banco Internacional SA se debe realizar inicialmente única y exclusivamente de manera proactiva, es decir por gestión comercial del banco hacia los clientes y no a la inversa para asegurar una gestión de calidad.
- El Modelo de Factoring debe estar direccionado principalmente a clientes que mantienen cuentas por cobrar de corto plazo (menor a 90 días) dado que de lo contrario el costo financiero sería excesivo.
- El departamento de Operaciones del Banco Internacional que realizará la gestión de Cobranza de los Títulos Valores deben mantener comunicación fluida con los Deudores todo el tiempo desde el primer desembolso al Factorado.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

73:2009, I. G. (18 de noviembre de 2014). *ISO Guía 73:2009*. Obtenido de <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/28543/25-Mohor.pdf?sequence=1>

Aguilera, I. E. (2005). *PROYECTO DE PREVENCIÓN DE LOS RIESGOS ASOCIADOS. EL VOLACAN COTOPAXI*. QUITO: ESPE - USFQ.

ECUADOR, A. N. (30 de NOVIEMBRE de 2014).

http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf. Obtenido de

http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf

Manunta, D. (2008). *"Seguridad: una Introducción"* Revista Seguridad Corporativa. México: Norma.

Naghi. (2005). *Metodología de la Investigación*. México: LIMUSA.

Rotta, L. (2005). *Consultor Didáctico Diccionario de Seguridad METIS*. Bogotá: Latinoamericana.

SENPLADES. (30 de NOVIEMBRE de 2014). <http://www.planificacion.gob.ec/biblioteca/>.

Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/biblioteca/>

Wilches-Chaux. (2004). *La Vulnerabilidad Global. "La Red", Red de Estudios*. México: McGrawHill.