



El vínculo del COMEX y el sistema bancario ecuatoriano: una modelización a la mirada de la rentabilidad

Chicaiza Herrera, Lisseth Viviana

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Finanzas, Contabilidad y Auditoría

Artículo académico, previo a la obtención del título de Licenciatura en Finanzas, Contabilidad y

Auditoría

Ing. Msc. Jiménez Silva, Erlinda Elizabeth

21 de febrero del 2022

El vínculo del COMEX y el sistema bancario ecuatoriano: una modelización a la mirada de la rentabilidad

The link between COMEX and the Ecuadorian banking system: a modeling based on profitability

Resumen

El proceso de exportación de brócoli en la provincia de Cotopaxi ha sido representativo. Sin embargo, las empresas exportadoras atraviesan un desafío por reducir gastos y costos financieros mediante el factoring y las cartas de crédito para el logro de una mejor rentabilidad. Por tal motivo, el objetivo del trabajo fue establecer un modelo de gestión de exportación basado en la aplicabilidad de las herramientas factoring y cartas de crédito. Además, se evaluó la influencia de las dos herramientas en el área financiera, procesos internos, aprendizaje, y clientes mediante un análisis de correlación. Los participantes del estudio fueron cuatro empresas representadas por sus gerentes financieros en la provincia de Cotopaxi. Los resultados revelaron que el factoring tiene un impacto significativo frente a la planificación de recursos de operación, que le permiten mejorar la concentración de productos y mejorar sus condiciones de liquidez. Se concluye que, las cartas de crédito han no están siendo muy utilizadas, pues los representantes empresariales puede que eviten la utilización de dicha herramienta por desconocimiento sobre su aplicabilidad. Por tal razón, el modelo de gestión explicó su proceder a través de un proceso sistemático.

Palabras Clave: Comercio exterior, rentabilidad, sistema financiero, factoring, carta de crédito

Abstract

The export process of broccoli in the province of Cotopaxi has been representative. However, exporting companies face a challenge to reduce expenses and financial costs through factoring and letters of credit to achieve better profitability. For this reason, the objective of the work was to establish an export management model based on the applicability of factoring tools and letters of credit. In addition, the influence of the two tools in the financial area, internal processes, learning and customers is evaluated through a connection analysis. The study participants were four companies represented by their financial managers in the province of Cotopaxi. The results revealed that factoring has a significant impact on the planning of operating resources, which allow it to improve the concentration of products and improve its liquidity conditions. It is concluded that letters of credit have not been widely used, since business representatives may avoid the use of said tool due to ignorance about its applicability. For this reason, the management model explained its behavior through a systematic process.

Keywords: Foreign trade, profitability, financial system, factoring, letter of credit

INTRODUCCIÓN

El comercio internacional con el avanzar del tiempo en factores absolutos y relativos ha ganado importancia económica, social y política (Moreno, Narváez, & Sancho, 2016). Debido a lo mencionado, se consideró a la exportación de brócoli como referencia dentro de los negocios que posee una alta demanda, pues da a conocer importantes crecimientos en los últimos años, ya sea por su alto nivel nutricional tanto como medicinal, posesionándose como el producto agrícola no petrolero más considerado (Quintana, 2015). Al analizar los costos financieros que mantienen dentro del proceso para su exportación se identificó alternativas para reducir gastos y costos financieros, a través de instrumentos especializados como el factoring y las cartas de crédito que permiten lograr una mejor rentabilidad a las empresas exportadoras de esta hortaliza (Cedeño & Paredes, 2019). Por tal motivo, la necesidad de realizar un estudio del proceso de comercio exterior pues es significativa la importancia que tiene de dar a conocer las oportunidades de financiamiento a los exportadores para que puedan reducir los costos y mejorar su competitividad.

Previo a lo anterior el Banco Central del Ecuador, da a conocer que las exportaciones del brócoli en los últimos 3 años llegaron a tener un alto precio en países como Canadá con un *federation out businnes* (FOB) de 11.098,5 miles de dólares, seguido por Alemania con 12.372,79 miles de dólares, Japón con 51232,10 miles de dólares y Estados Unidos con un precio de 53034,23 miles de dólares, con los datos detallados se puede observar los movimientos significativos que mantienen estas exportaciones y de esta forma contribuye a la economía del país BCE (2020) .

En el estudio de Cedeño & Paredes (2019) analizaron el factoring internacional como instrumento financiero para las empresas exportadoras, puesto que, son utilizados para obtener mayor competitividad en los mercados internacionales, utilizaron herramientas de investigación como la encuesta que se realizó a la alta gerencia, mediante la información documental veraz y oportuna consiguieron información sobre los principales medios de pago y financiamiento para el comercio internacional, mencionaron como principal conclusión que las empresas deben plantear estrategias como otorgar mayor facilidad en las condiciones de pago y brindar un plazo mayor para que el importador pueda realizar su pago, con el fin de obtener mayor competitividad que se puede conseguir mediante el factoring internacional.

En América Latina, se considera a Ecuador como el principal exportador de brócoli por poseer una de las mejores zonas geográficas para la producción de esta hortaliza (Quintana, 2015). La provincia de Cotopaxi ha aglomerado al mayor número de empresas exportadoras de brócoli, pues refleja, que produce casi el 90% de brócoli en todo el país, es por este alto porcentaje que se decidió realizar la investigación tomando como referencia al brócoli, pues las empresas buscan una buena zona geográfica para su producto y por ello ha elegido a la provincia de Cotopaxi para su producción, seguido por la provincia de Chimborazo con el 4,7% representando un porcentaje bajo y el 2,6% a Tungurahua que es valor muy bajo en comparación a las anteriores, las otras provincias no se dedican a la producción de este crustáceo (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020), esto a genero un aumento en la producción de 8 a 20 toneladas por hectárea, para el año 2018 y el 2020, valores representantes en Provefrut y Nintangá que son las principales empresas de Cotopaxi

en producir y procesar el mismo, con un total de 1.500 hectáreas sembradas (Maisanche, 2020).

El precio por producto el 1 kilogramo de brócoli ha ido variando notablemente para el mes de diciembre del 2019 fue de 0.28 dólares y para el mes de diciembre del 2020 fue de 0.29 con una variación al mes del 1% y la variación anual es del 4%, según lo presentando en valores que causan una gran satisfacción para los productores del brócoli ya que exportar su producto y darse a conocer les incentiva a trabajar de mejor manera, además estas empresas son un ente generador de empleo para muchos habitantes de la provincia de Cotopaxi (MAGAP, 2020).

El objetivo del trabajo es establecer un modelo de gestión de exportación basado en la aplicabilidad de las herramientas factoring y cartas de crédito. Además, se evaluó la influencia de las 2 herramientas en el área financiera, procesos internos, aprendizaje, y clientes mediante un análisis de correlación para el mejoramiento de la rentabilidad de las empresas exportadoras de brócoli de la provincia de Cotopaxi. Dicho análisis permitió conocer las líneas de crédito que pueden ser utilizadas para el aumento de competitividad y calidad en los mercados internacionales.

ESTADO DEL ARTE

Teoría del Mercantilismo

Con el mercantilismo se imaginaba que a mayor era el capital acumulado en la nación, mayor era el nivel de prosperidad y poder, de tal forma que el comercio internacional era conveniente en la medida en que se exportaban bienes producidos en el territorio para obtener metales, y así desestimular la importación de producción extranjera; mediante lo anunciado se entendía que los países deben aprovechar las oportunidades de costos de producción de cada uno de ellos y si mantenían costos minoritarios en comparación a los otros, tenían más ventaja competitiva, notándose que tenían más oportunidades de exportar el producto (lombanacoy, y otros, 2011).

Adicional se mantenían que era fundamental contar con una balanza de pago positiva, pues así refleja que el país está, teniendo buenos recursos extranjeros, menciona que un país debía tener más importaciones que exportaciones, es aquí donde se da a conocer que las importaciones se podía realizar siempre y cuando sea una materia prima escasa y necesaria, que en el país productor no cuente con la misma y se vea en la necesidad de la compra respectiva en otro país, el pago por las importaciones no es otra cosa que la salida de metales del territorio (desabastecimiento de riqueza). Esta teoría con respecto al comercio internacional era un juego de suma cero, en el cual el que exportaba ganaba y el que importaba perdía en la misma proporción que la ganancia del país exportador (lombanacoy, et al., 2011).

Teoría de la ventaja absoluta

Al contrario de los mercantilistas, Smith sostuvo que la riqueza de una nación se refleja en su capacidad para producir bienes y servicios y no en la cantidad de metales preciosos que pudiera acumula, hace referencia que tampoco era necesario el control gubernamental de *laissezfaire* generaría las condiciones propicias para maximizar la riqueza

de la nación. El economista Adam Smith con su teoría de la ventaja absoluta nos da a conocer como un país mediante la exportación e importación de los productos ayuda al incremento del bienestar de todo el mundo de tal manera que se pueda cumplir con todas las necesidades existentes, considerando los costes de producción que existan en la elaboración de los bienes o servicios de cada país que tiene la necesidad de intercambiar algún producto, el valor significativo de la ventaja absoluta dentro de la investigación a realizarse es representativa dado que Ecuador es uno de los países ricos en la producción de brócoli teniendo acogida de este crustáceo en el mercado japonés por su alto nivel de nutrientes (Chiñas, 2003).

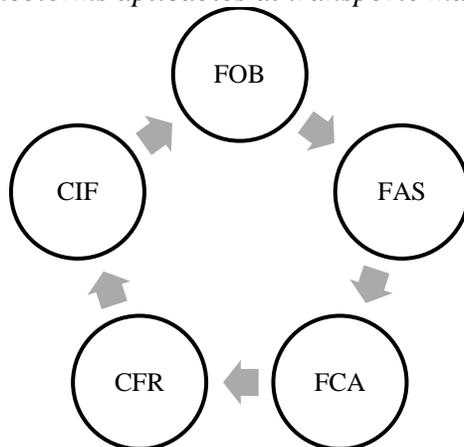
Comercio exterior (COMEX)

Todos los países del mundo integran al dinamismo del Comercio Exterior teniendo en cuenta las tres operaciones fundamentales como exportación, importación y los cambios internacionales, si no existiera la necesidad de comprar y vender no existiera el dinamismo económico dentro de un país, es de la misma manera que juega el mercado internacional cuando un país no tiene lo necesario para producir un bien o un servicio se realiza las exportaciones e importaciones, la exportación es el envío de forma legal de mercaderías para su uso y consumo en el exterior, a diferencia de la importación que no es otra cosa que el ingreso de mercancía extranjera de manera reglamentaria para el uso y consumo dentro del país, para que estas operaciones funcionen de la manera adecuada debe existir el cumplimiento de normas y reglas estipuladas para que la mercadería no se vuelva ilegal, los cambios internacionales se trata desde luego a toda compra, venta o cualquier intercambio involucrando la obligación de pagar en moneda extranjera (Coronel, 2019).

Dentro del comercio exterior existen términos o Incoterms (reglas) que se aplican en los procesos de exportación los mismos que se dan a conocer a continuación:

Figura 1

Términos incoterms aplicables al transporte marítimo y fluvial



Nota. La información fue adaptada de Jiménez(2021). *Análisis a las innovaciones de los Incoterms 2020 y la situación actual del comercio exterior 2021.*

Free On Board (FOB) Significa libre a bordo, es el valor de la mercancía puesta a bordo, en este Incoterms el vendedor es quien entrega la mercancía en el puerto de embarque, asumiendo todos los costos de los tramites de exportación aduaneros, tomando la batuta el comprador quien debe hacer los trámites de importación, buscando el transporte y asumiendo

costos y gastos de la mercadería, el FOB es utilizado específicamente para transporte marítimo y fluvial (Jiménez, 2021).

Fundación Ambiente y Sociedad (FAS) significa franco al costado del embarque, es la entrega en el país de origen, en esta parte del proceso es cuando se obtiene la carta de embarque, que es necesario para la ejecución de las cartas de crédito y en este momento el vendedor deja la mercancía en el muelle del puerto y con el despacho de exportación ya realizado, y termina su responsabilidad de exigencia de cualquier daño o pérdida de la mercancía, ya toda la responsabilidad pasa al comprador (JCV, 2019).

Free Carrier (FCA) significa franco transportista, lugar convenido; este se utiliza cuando la forma o convenio de pago se utiliza la carta de crédito, es aquí donde las instituciones financieras hacen petición de un documento de embarque a bordo para poder obtener esta petición se debe esperar que el buque salga del puerto de origen (JCV, 2019).

Cost and Freight (CFR) Costo y Flete, es el proceso que el comprador toma en cuenta una vez recibido la mercadería, asumiendo los costos de transporte, y los riesgos que puede sufrir la misma algunas veces realizan contrataciones de servicios de seguro, puesto que nos es tan necesario, dentro de este asume también los costos de descargue de la mercadería (Jiménez, 2021).

Cost, Insurance and Freight (CIF) Costo, Seguro y Flete se refiere que el vendedor asume todos los gastos de este proceso, con los gastos de descargue y costos de flete, el mencionado Incoterms es utilizado solo en transporte marítimo, aquí el vendedor debe contratar un seguro que cubra desde él envió hasta la llegada de la mercadería (Jiménez, 2021).

Sistema de financiamiento

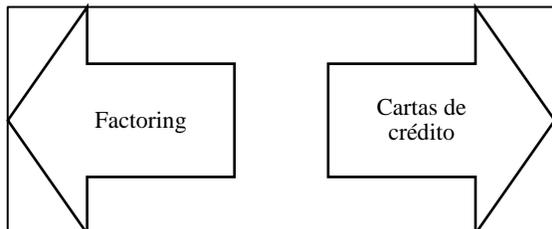
Es el conjunto de instituciones financieras que deben ser autorizadas y vigiladas por el Estado, ofrecen múltiples productos y servicios de captación con distintas tasas de interés y que operan en condiciones de riesgo mínimo (Dueñas, 2008). Conviene mencionar que son los entes que buscan ayudar en el fortalecimiento económico de las personas y empresas que brindara alternativas eficientes y cumplir de esta manera con los propósitos que tiene en marcha, con el menor riesgo de pérdida fortaleciendo el crecimiento de muchas empresas en mercados extranjeros y obteniendo mejores posibilidades de competitividad tanto nacional como internacional. (Dueñas, 2008)

Herramientas de financiamiento

Son aquellas ofertas que brinda el sistema de financiamiento de manera formal con el fin de optimizar recursos mediante estrategias con el manejo del dinero dirigidas a cualquier tipo de empresa, de tal manera que el empresario puedan solventar el capital de trabajo requerido para el funcionamiento, estabilidad y crecimiento de la misma (Santamaría, 2017). A continuación, se menciona a dos de estas estrategias relevantes:

Figura 2

Herramientas de comercio exterior



Nota: La información fue adaptada de Álvarez (2013). *9 Herramientas Financieras para la Exportación*.

Factoring

Es una de las herramientas de financiamiento, que ayuda al empresario exportador a adelantar el mecanismo de cobro, el llamado factoring nasce a raíz de que el empresario necesita recursos económicos para cubrir el capital de trabajo y el dinero que debe recibir por parte de los clientes debe esperar a que se cumpla la fecha de vencimiento de la factura por cobrar, siendo estos muchos perjuicios para las empresas, esta se ve en la necesidad de buscar formas o alternativas que ayuden a mejorar con este proceso, y buscan las propuestas prestadas por las entes financieras, es donde juega un papel de suma importancia estas instituciones, pues he aquí que nace los beneficios tanto bancarios como empresas exportadoras, para poder llegar a términos positivos (Santamaría, 2017).

El factoring es un modelo de herramienta financiera que permite optimizar rentabilidad y mejorar la calidad de exportación a las empresas brocoleras elevando la competitividad hacia nuevos mercados internacionales, cabe mencionar que es un instrumento que ayuda a generar liquidez con una mejor gestión en el cobro de documentos por pagar, es así que funciona el factoring para el bienestar de las empresas, permitiendo genera un volumen alto en la balanza comercial y de esta manera satisfacer objetivos de rentabilidad tanto para país como para empresas (Santamaría, 2017).

Cartas de crédito

No es otra cosa que un crédito documentario de manera legal que los importadores confían, cuando se conoce a la carta de crédito, las empresas logran mitigar riesgos comerciales que suelen presentarse mediante el proceso para exportar, de tal manera este instrumento financiero asegura el pago por parte del importador a su vendedor en el extranjero, el beneficiario podrá disponer del crédito en forma inmediata (Ibarra & Márquez, 2016).

Rentabilidad

Es una acción económica que se manejan escenarios como materiales, humanos y financieros, con el propósito de obtener resultados (Ballesta, 2002). Cabe destacar que dentro del comercio exterior la rentabilidad se habla más como ventaja comparativa y es rentable cuando un país tiene un costo de producción menor que el costo de los otros países, es aquí donde se debe de aprovechar exportando los productos considerando las ventajas que tiene un país hacia el otro, para ganar competitividad en mercados internacionales y seguir

creciendo y penetrando hacia otros mercados, aportando de esta manera al crecimiento y desarrollo del país (Chiñas, 2003).

METODOLOGÍA

En la presente investigación se utilizó la revisión documental de diferentes autores, para la recolección de información eficaz y pertinente se utilizó el método de Kitchenham conocido para estudios de propuestas sistemáticas, permitiendo obtener información selectiva siguiendo pasos adecuados (Peñalvo, 2019), puesto que, para el sistema financiero y la rentabilidad de las empresas exportadoras de brócoli deben conocer su procedimiento de gestión de comercio exterior.

Estrategia de búsqueda

Para la elaboración de la investigación se mantuvo las siguientes preguntas ¿Cuáles son los procesos de gestión que debe cumplir las empresas de exportación? ¿Cómo la exportación con la ayuda del sistema bancario aporta a la rentabilidad? ¿Cuáles son las herramientas que proporciona el sistema bancario a empresas exportadoras de brócoli? Las interrogantes investigativas ayudaron a encontrar con mayor facilidad la información necesaria para el desarrollo investigativo.

Proceso de búsqueda

El análisis documental fue obtenido de las principales páginas de las instituciones como: el Banco Central del Ecuador (BCE) fuente primaria para obtener datos reales con respecto a los movimientos de las exportaciones del brócoli a mercados internacionales. De igual forma, los informes del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAGAP) ayudaron a reconocer los precios del brócoli según sus hectáreas de producción en la provincia de Cotopaxi. No obstante, los datos del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) permitieron conocer cuál es el proceso que se debe cumplir para proceder a la exportación, y saber que personas pueden exportar y sus requisitos. Además, el sistema bancario permitió el establecimiento de las herramientas financieras que ayudan a las pequeñas y medianas empresas en los procesos de exportación, y como podrían mejorar su rentabilidad empresarial.

Clasificación de la bibliografía encontrada

El nivel descriptivo fue utilizado como el comercio exterior con el apoyo del sistema financiero puede influir significativamente en la rentabilidad. Mediante los acuerdos del contrato del factoring con fechas, montos y tiempos según especificaciones empresariales, por otro lado, las cartas de crédito se detalló las reglas y los usos relativos a los créditos documentarios, se detalla los costos de los procesos de exportación mediante una encuesta que se realizó a la gerente de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) de la ciudad de Latacunga. Para la población se consideró a las empresas exportadoras de brócoli como Provefrut, Nintanga, Ecofroz y Nova Alimentos de la provincia de Cotopaxi debido a que las empresas mencionadas son las empresas con mayor número de producción, por tal razón, la muestra de estudio se mantendrá a las cuatro empresas ya que no es un número significativo que requiera de cálculo.

Se consideró un enfoque cualitativo, a través del análisis de los procesos de exportación, y el análisis de las alternativas de herramientas de financiamiento, como el factoring y las cartas de crédito otorgados por las instituciones financieras, que son instrumentos que facilitan las formas de pago para las empresas dedicadas al comercio exterior, presentando alternativas pues lo que se busca es mantener la rentabilidad empresarial, reduciendo costos y gastos en el proceso.

Estrategia de búsqueda

Se utilizó 40 bases bibliográficas de investigación entre ellos artículos, libros y documentos que tienen relación y énfasis al tema y que colaboraron con las respuestas a las preguntas que se planteó al inicio, se utilizó la base de datos de *Scopus* y *Web of Science* pues proporciona información de calidad, de los cuales 11 fueron apartados por no contar con información relevante y no mantenían relación objetiva para con el tema.

Participantes

Los participantes del estudio fueron los gerentes financieros y gerentes generales de las 4 unidades de análisis (Provefrut, Nintangá, Ecofroz y Nova Alimentos). Las características del grupo fueron, tiempo en el mercado más de 30 (50%); empresas en Cotopaxi (75%) y las personas encargadas del departamento financiero (75%). (Ver tabla 1).

Tabla 1
Perfil sociodemográfico de los encuestados

Sociodemográfico	Frecuencia	Porcentaje
<i>Empresa</i>		
Provefrut	1	25,00
Nintangá	1	25,00
Nova alimentos	1	25,00
Ecofroz	1	25,00
<i>Tiempo en el mercado</i>		
De 15 a 20 años	1	25,00
De 21 a 25 años		
De 26 a 30 años	1	25,00
Más de 30 años	2	50,00
<i>Localidad</i>		
Cotopaxi	3	75,00
Machachi	1	25,00
<i>Área departamental</i>		
Departamento gerencial	1	25,0
Departamento financiero	3	75,0

Nota. Los datos fueron adaptados de la encuesta aplicada a los dirigentes financieros y empresariales participantes en el estudio.

Instrumento y su validación

La técnica aplicada para el levantamiento de información sobre los procesos de exportación del brócoli y su eje financiero sobre las herramientas de financiamiento bancario fue la encuesta. El instrumento evaluó 4 aristas del proceso exportador mediante 62

indicadores estructurados según las variables: financiera (12), procesos internos (13), aprendizaje-conocimiento (12), y clientes (25).

La validación de la escala de evaluación se la desarrolló mediante el coeficiente de fiabilidad Alfa de Cronbach según el método cuantitativo. El análisis de los coeficientes reveló que la variable clientes poseía alta confiabilidad (94%), seguido de la variable financiera (75%) y el aprendizaje y conocimiento (73%). Sin embargo, la variable procesos internos demostraron baja confiabilidad (59%) en comparación a los constructos diseñados.

Tabla 2

Constructo de análisis – sistema de exportación

Dimensión	Alfa de Cronbach	N de elementos
Financiera	,756	12
Procesos internos	,590	13
Aprendizaje-conocimiento	,733	12
Clientes	,946	25
α Alfa global	,756	62

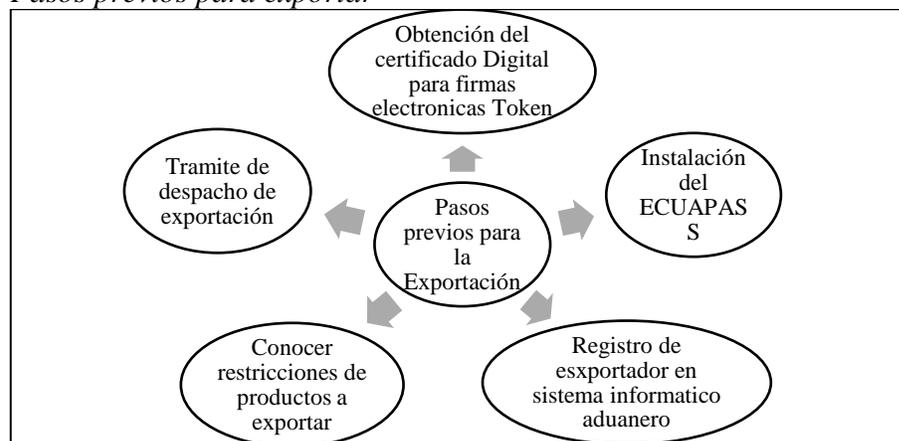
Nota. los datos fueron obtenidos de las respuestas de los participantes del estudio.

RESULTADOS

Previo al revisión metodológica sistemática, y a las preguntas que se realizó en la parte metodológica, se presenta el procesos de gestión de exportación dentro del país ecuatoriano, una empresa puede ser exportadora de su producto cultivado siempre y cuando cumpla con los pasos dispuestos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, que es un ente facilitador del comercio exterior reconocidos por su alto nivel de profesionalismo, pues promueve a la competitividad del país, para empezar una persona que quiera exportara puede ser natural o jurídica, tanto ecuatorianos como extranjeros con residencia en el país y se encuentren registrados en ECUAPASS como exportador, para continuar con lo expuesto es indispensable que dicha persona ya cuente con el RUC solicitado en el Servicio de Rentas Internas (SRI) (SENAE, 2021).

Figura 3

Pasos previos para exportar



Nota: La información fue adaptada de SENAE (2021). *Para exportar*

Con respecto a los procesos de gestión que deben cumplir las empresas exportadoras, en primer lugar, se debe conocer cuáles son los procesos previos para exportar, pues son de utilidad y necesario dentro del mecanismo del exportador, a partir de esta información prestada en el sitio web de la SENA, el lector puede informarse qué es necesario cumplir si su objetivo es entrar al mundo de las exportaciones, la mayoría de las pequeñas y medianas empresas buscan formas y oportunidades para poder exportar su producto a mercados internacionales, de esta manera ayudar a solventar a la economía del país.

Registro de exportador

Como primer punto se debe adquirir el certificado digital para la firma electrónica y autenticación, acercándose el solicitante a oficinas del registro civil, teniendo una tarifa de 54,88 dólares incluyendo el IVA, preliminarmente se debe de ingresar a la página web del Banco Central del Ecuador con el fin de llenar los formularios y adjuntar los documentos, dependiendo si es una persona natural o jurídica, necesarios para obtener la firma electrónica para finalizar se debe regresar a las oficinas y verificar el estado de la solicitud pre enviada, con el fin de acercarse a retirar el servicio solicitado, para este paso el tiempo de demora es alrededor de unos 30 minutos aproximadamente (SENAE, 2021).

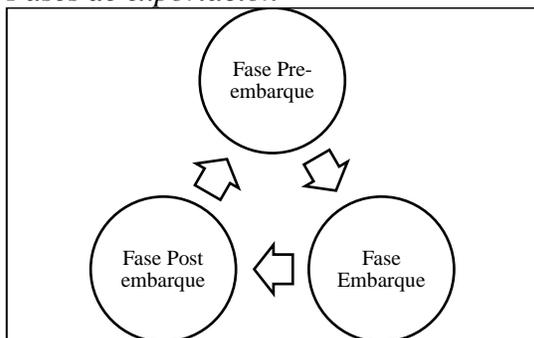
El segundo punto es Registrarse en el portal web del sistema ECUAPASS requisito fundamental para ingresar a esta página es la descargar JAVA, una vez ingresado se procederá a actualizar datos, crear usuario y contraseñas, aceptar políticas de uso, registrar la firma electrónica y el registro de Representante de Comercio Exterior, con todo lo anterior detallado el representante que eligió la empresa para que maneje las operaciones de exportación ya puede conocer e indagar el sistema ECUAPASS, y con ello se informe y conozca de las restricciones que tienen los productos para su exportación (SENAE, 2021).

Proceso de exportación

El proceso de exportación se encuentra especificada en 3 fases que son:

Figura 4

Fases de exportación



Nota: La información fue adaptada de SENA (2021). *Proceso de exportación.*

En la fase Pre-embarque es donde se cumplen con los requisitos y la documentación solicitada mediante las actividades de la exportación, pues en esta fase se da la transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE), pues esta documentación es necesaria para aplicar los instrumentos financieros, mediante una factura comercial,

proforma o documento dentro de la transacción comercial y documentación necesaria previo al embarque de la mercadería, es relevante mencionar que esta declaración crea un vínculo legal, creando estrictas obligaciones por parte del exportador o declarante con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, puesto que es el ente que permite las operaciones del comercio exterior (SENAE, 2021).

La fase del embarque es el cumplimiento del registro de salida del medio del transporte con la mercadería, esta actividad se da cuando ya se ha cumplido con el depósito temporal mismo que se puede realizar de manera electrónica, es indispensable contar con el registro adecuado de hora y fecha que se está cruzando la frontera, efectuando el traspaso de todos los documentos de transporte de esto se encarga la empresa transportista, es importante que contengan la información del medio en el cual se está transportando, el número de bultos y el peso de la mercancía que se exportara, esto se puede realizar mediante el portal de Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE, 2021).

Fase Post embarque y última se trata de todo el proceso anterior mencionado, pues es aquí donde se realiza la corrección de la declaración aduanera de exportación, constanding datos definitivos del embarque, junto con la factura comercial definitiva, cabe destacar que la regularización de la DAE, es aquel procedimiento donde el exportador debe confirmar a la autoridad aduanera que los datos determinados en la DAE ya son los definitivos llegando finalmente a que la declaración cambie a estado regularizada, siendo el último paso por cumplir dentro de estas fases (SENAE, 2021).

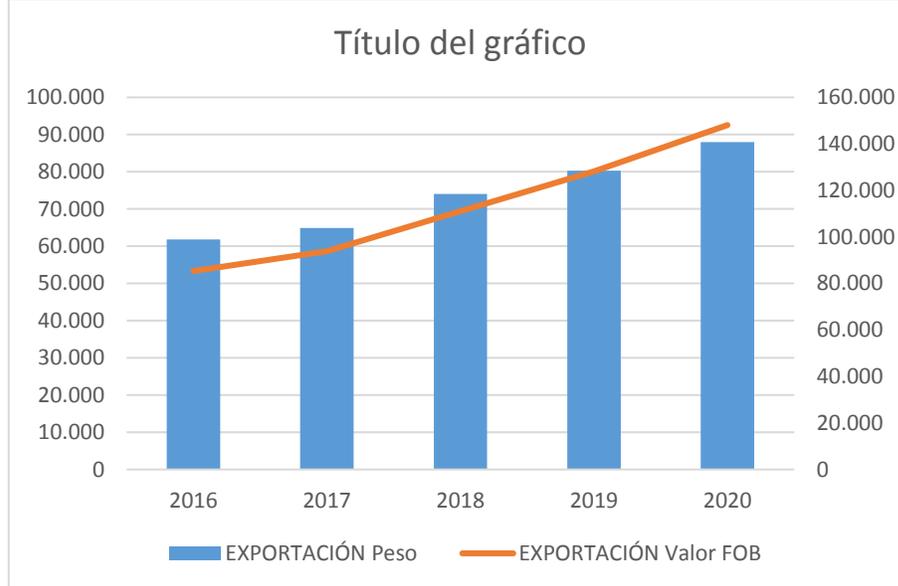
La exportación y el sistema bancario

Para que exista dinamismo entre países es necesario la presencia del comercio internacional, cada empresa que se dedica a este proceso identifica las mejores alternativas para conseguir mejores resultados en la competitividad, es por ello que las entidades financieras se van acoplando según las necesidades de los clientes, con el fin de ayudar a satisfacer las expectativas esperadas, de esta manera las empresas exportadoras de brócoli de Ecuador con fuentes de financiamiento tienen dinamismo en las exportaciones en los últimos años va crecimiento y como va pasando los años se está convirtiendo en el producto nutricional de exportación más reconocido, al ver los movimientos positivos del año 2019 y 2020, el sector agropecuario está creciendo de competitividad hacia mercados internacionales (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020).

Exportaciones de brócoli Ecuador

Figura 5

Exportaciones de brócoli Ecuador TM y Miles de USD (2014 – 2019)



Nota: La información fue adaptada de Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire (2020).
Exportación de brócoli Ecuador

La exportación de brócoli a nivel Ecuador en los últimos años va en constante crecimiento como se puede ver gráfico 1, en año 2016 llegó a 85.348.00 miles de dólares, y como va pasando los años se está convirtiendo en el producto nutricional de exportación más reconocido, al ver que para el 2019 subió 128.205 miles de dólares y en el 2020 de igual forma subió un 46.23% , estas estadísticas son importantes para el sector agropecuario pues se nota el crecimiento que van teniendo en mercados internacionales, siendo de esta manera que las variaciones con respecto al precio de igual manera se dan a notar en Estados Unidos es de \$19,06 dólares por cada cartón de 20 libras, de igual forma representa al 90% del brócoli nacional que se produce para ser exportado, esto quiere decir que tiene un alto nivel de competitividad hacia mercados internacionales (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020).

Tabla 3

Cosecha de brócoli en Ecuador por provincia Has. (2014 – 2019)

PROVINCIA	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Cotopaxi	6472,03	6374,88	4584,91	5496,09	10190,79	9333,55
Chimborazo	48,42	251,53	508,25	678,07	628,89	335,05
Tungurahua	257,94	114,82	48,79	868,59	462,79	41,4
Imbabura	83,75	768,24		111,47	99,1	109,61
Pichincha	0,9	14,59	86,76	27,03	45,59	94,44
Azuay	5	19,25	111,62	11,25		0,65
Cañar		61,75	65,3			
Loja	0				4,12	4,3
total cosechado	6868,04	7543,31	5340,33	7192,5	11427,16	9914,7

Nota: La información fue adaptada de Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire (2020).
Exportación de brócoli Ecuador

Con los datos expuestos en la tabla 3, se evidencia que la provincia de Cotopaxi es la que mayor número de hectáreas de producción de brócoli posee, presenta que para el año 2014 se tuvo un total de hectáreas de 6.472,03 y para el año 2019 estas subieron a 9.333,55 hectáreas, esta descripción permite mencionar que se encuentran en esta zona las empresas más reconocidas dentro de la exportación de este crustáceo, es natural que el brócoli sea apetecido por otros países por su alto nivel nutricional que posee tanto en vitamina C Y E, cumpliendo con la calidad esperada del cliente (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020).

Con el objetivo de incrementar la competitividad en el comercio exterior mediante las empresas exportadoras de brócoli de la provincia de Cotopaxi las instituciones financieras cuentan con el factoring y las cartas de crédito mismas que ayudan a una mejor gestión en el proceso de exportación, es por esta razón que se busca la intervención del sistema financiero para conocer y entender el uso adecuado de cada una de ellas en el mecanismo de formas de pago, lo que intereso analizar al sector agrícola con el producto brócoli fue la relevancia del crecimiento significativo que está manteniendo estas exportaciones, muchas veces las empresas no acceden a estas herramientas por falta de conocimiento e información (Berstein & Campos, 1992)

Herramientas de financiamiento

Las herramientas de financiamiento para empresas exportadoras que las entidades financieras cuentan es: el factoring y las cartas de crédito. A continuación, se detalla cada una de estas.

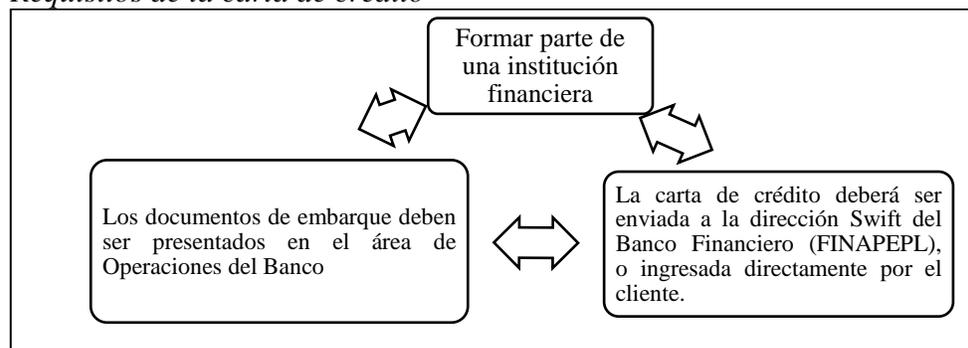
Cartas de crédito de exportación

La entidad financiera recibe las cartas de crédito con total seguridad y de manera rápida, debido que cuenta con un equipo de especialistas y mantiene una red de bancos reconocida a nivel mundial, el banco avisa y confirma las cartas de crédito para que se pueda vender o exportar con total seguridad, esta confirmación cuenta con un compromiso de pago adicional al del banco emisor pero siempre y cuando se cumpla con los términos y condiciones estipulados en la Carta de Crédito, con esto se logra eliminar el riesgo país y el riesgo por insolvencia del banco emisor (Banco Pichincha, 2022).

Requisitos

Figura 5

Requisitos de la carta de crédito



Nota: La información fue adaptada de Banco Pichincha(2022). *Cartas de Crédito*

Factoring

Es considerado como una estrategia de mercado el factoring se destaca por brindar liquidez inmediata a la empresa que solicita, con el manejo de facturas que se manejan mediante una operación de exportación, los bancos manejan como un sistema electrónico de adelanto de facturas, cada entidad financiera debe contar con un sistema adecuado para ejecutar el proceso del mismo, con respecto a este instrumento se mantiene la intervención del pagador, sus proveedores y el banco, mediante a este método permite al banco otorgador a los proveedores el pago adelantado de sus facturas, permitiendo de esta manera al pagador pagar sus facturas al banco hasta los que se cumpla los tiempos estipulados. Se maneja 3 modalidades de adelanto (ver tabla 4)

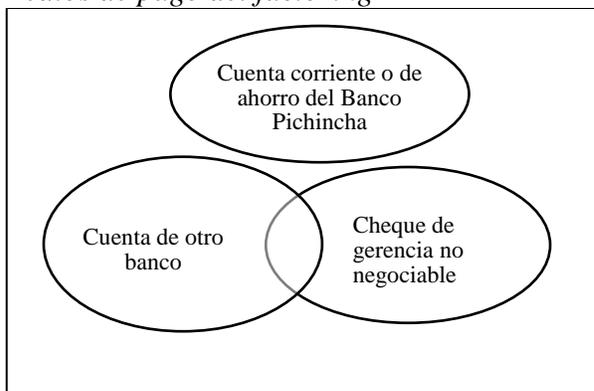
Tabla 4
Modalidad de adelanto del factoring

Adelanto	Significado
Adelanto Automático	El Proveedor recibe el adelanto de sus facturas inmediatamente después de que el Pagador envía la información al Banco.
Adelanto Web	El Proveedor selecciona en la plataforma Net Factoring aquellas facturas que desee adelantar, luego de que el Pagador haya enviado la información al Banco. Las facturas no adelantadas serán pagadas a favor del Proveedor en su fecha de vencimiento (sujeto a disponibilidad de fondos del Pagador).

Nota: La información fue adaptada de Banco Pichincha(2022). *Factoring*

Para que el mecanismo del factoring funcione de la mejor manera se debe de cumplir con normas y políticas que las entidades financieras plantean antes de realizar cualquier actividad solicitada estas buscan de la mejor manera dar beneficio tanto a entidad financiera como a solicitante exportador, una vez aceptado lo mencionado el banco da a conocer los medios de pago para el factoring (ver figura 6)

Figura 6
Medios de pago del factoring



Nota: La información fue adaptada de Banco Pichincha(2022). *Factoring*

El factoring es una herramienta de liquidez que ayuda a desenvolverse de manera más eficaz los procesos de exportador optando así múltiples beneficios tanto para pagador como proveedor, lo que busca es que se tenga mejor competitividad utilizando este medio de financiamiento mediante las entidades financieras (ver tabla 5).

Tabla 5
Beneficios del factoring para pagador y proveedor

Pagador	Proveedor
Fortalece la relación comercial con sus Proveedores.	Liquidez inmediata, al recibir el adelanto de sus facturas mediante abono en cuenta, cheque de gerencia o transferencia interbancaria.
Reduce sus gastos operativos.	No requiere contar con línea de crédito para estas operaciones.
Información en línea	Reduce sus gastos operativos, el Banco se encargará de sus cobranzas. Información en línea. A través de la plataforma Net Factoring, puede acceder al detalle de sus facturas.

Nota: La información fue adaptada de Banco Pichincha(2022). *Factoring*

Para que la persona solicitante de esta herramienta financiera pueda gozar de los beneficios que presta, se debe de cumplir con los requisitos estipulados (ver tabla 6).

Tabla 6
Requisitos del factoring para pagador y proveedor

Pagador	Proveedor
Contar con una Línea de Factoring Confirmado Aceptante	Suscribir la Solicitud de Afiliación a Factoring Confirmado – Proveedor
Suscribir el Contrato Marco de Factoring Confirmado – Pagador	Suscribir el Contrato de la Plataforma Net Factoring
Suscribir un Pagaré incompleto	Contar con una Cuenta Corriente o de Ahorro en el Banco, Opcional

Nota: La información fue adaptada de Banco Pichincha(2022). *Factoring*

Modelo de proceso de gestión de exportación

El presente modelo de gestión se realiza con la intención de que las empresas exportadoras de la provincia de Cotopaxi, conozcan de las herramientas de financiamiento y de qué manera esta les puede ayudar en la gestión del proceso para la exportación, y así ir mejorando cada día la competitividad en mercados internacionales con la intervención del sistema financiero mediante el factoring y las cartas de crédito.

Tabla 7

Gestión de las herramientas financieras

Herramienta	Beneficios
Factoring	<p>Genera competitividad a las empresas exportadoras</p> <p>Instrumento financiero que genera liquidez</p> <p>Se paga por adelantado las facturas</p>
Cartas de crédito	<p>El banco avisa y confirma las cartas de crédito para que se pueda vender o exportar con total seguridad</p> <p>recibe las cartas de crédito de manera rápida</p> <p>Se recibe la mercadería de acuerdo a lo estipulado</p> <p>Alta seguridad de pago</p>

Nota: La información fue adaptada de Segovia, Conforti, Villa, & Bautista (2010). *Cartas de crédito*

Las Leyes Orgánicas de Aduanas y de Equidad Tributaria, se pronuncia y dan a conocer que las entidades del sector público no deben pagar los derechos arancelarios, salvaguardias arancelarias y el pago del 1% del impuesto a la salida de divisas, corroborando a lo anterior se puede mencionar que forma una ventaja pues son valores que representan un valor agregado para el proceso de importación, al conocer claramente del proceso de importación, estas excepciones de pago representarían un significativo ahorro de intermediación, si fuese el caso que las entidades públicas puedan importar de manera directa los bienes que no son producidos dentro del país (Segovia, Conforti, Villa, & Bautista, 2010).

Detallado los beneficios que prestan el factoring y las cartas de crédito, del ente bancario, quedo destacado que son de alta seguridad para manejar cualquiera de ellas en el proceso de exportación, ya que cada una de estos instrumentos financieros son seguros para las empresas, tanto la una como la otra busca generar competitividad para las empresas en mercados internacionales, siempre y cuando cumplan con las normas y reglamentos para que estas sean aceptadas en el proceso de revisión (Gallegos & Arenaza, 2005).

Análisis correlacional

Los datos analizados formaron parte de la variable financiera donde se identificó que la herramienta factoring tiene un impacto significativo frente a los otros indicadores de evaluación. En este sentido, se identificó que la gestión del cobro mediante el factoring influye en la planificación de recursos de operación, permiten mejorar la concentración de productos, lo cual mejora sus condiciones de liquidez. No obstante, las cartas de crédito mantienen efectos de correlación negativa frente los otros ítems al no poseer valores significativos (ver tabla 8).



Tabla 8

Validez convergente de datos

	4. Se planean los recursos necesarios para la operación del negocio	5. El 80% o más de las ventas por producto se concentran en:	9. Condiciones de Liquidez	10. Gestión de cobro para los documentos por cobrar (factoring) en las exportaciones	11. Se mantiene herramientas de mitigar riesgos comerciales (Cartas de crédito)	12. La capacidad que tiene la empresa para cubrir pasivos es:
4. Se planean los recursos necesarios para la operación del negocio	1					
5. El 80% o más de las ventas por producto se concentran en:	,729**	1				
9. Condiciones de Liquidez	,816**	,816**	1			
10. Gestión de cobro para los documentos por cobrar (factoring) en las exportaciones	,753**	,819**	,816**	1		
11. Se mantiene herramientas de mitigar riesgos comerciales (Cartas de crédito)	-,333	-,333	,272	-,333	1	
12. La capacidad que tiene la empresa para cubrir pasivos es:	,577	,577	,236	,577	-,577	1

Nota. los datos fueron obtenidos del análisis de datos inferenciales procesados en el software SPSS.

Discusión

Las empresas cada día están en constante actualización para poder cumplir con las exigencias de sus clientes y tener la acogida esperada de su producto tanto nacional como internacional, como hace mención en su investigación Cedeño & Paredes (2019) que para una correcta administración de una empresa que busca expandir sus fronteras, es necesario que los administradores tengan presente que las finanzas internacionales son muy importantes ante la creciente globalización. Por dichas razones queda claro que las exportaciones con las entidades financieras incrementan las ventas y la competitividad, con herramientas financieras brindando respaldo y seguridad en sus actividades, identificando así que los instrumentos financieros son de vital utilidad para el crecimiento internacional.

Las herramientas financieras que los bancos prestan a disposición de las empresas exportadoras es el factoring y las cartas de crédito, con el fin de brindar otras oportunidades para reducir costos y mitigar riesgos en el proceso de exportación, como muestra en el estudio de Gallegos & Arenaza (2005) respecto al Forfaiting: una opción al financiamiento del comercio internacional, resalta que es el instrumento de venta altamente efectiva, pues ayuda al incremento del flujo de caja eliminando el riesgo. Se admitió aquí que el tema de investigación demuestra que las herramientas financieras son beneficiosas puesto que para crecer o expandirse en un mercado volátil optaran cada día por más financiamiento,

Conclusiones

Se puede concluir que las herramientas financieras son útiles y necesarias dentro del proceso de exportación, para junto con ellas elevar la competitividad de los mercados internacionales, y las empresas exportadoras deberían manejar ya sea el factoring o las cartas

de crédito para conseguir mayor liquidez empresarial, mediante el análisis de gestión del procesos de exportación realizado se dio como resultado, que las empresas trabajan con el financiamiento del factoring, pues reflejo en el análisis inferencial que tienen correlación con las dimensiones financieras, reflejando de la misma manera que las cartas de crédito tienen respaldo según estadística descriptiva pero no tienen correlación con las dimensiones financieras, que se analizó.

Se elaboró una propuesta de modelo de gestión del comercio exterior para las empresas exportadoras de brócoli de la provincia de Cotopaxi, basado en el sistema bancario ecuatoriano, pues se dio a conocer los beneficios que prestan las herramientas de financiamiento; factoring y cartas de crédito, debido a que ambas son útiles para contribuir de manera diferente pero importante en el proceso de exportación, la ayuda de las entidades financieras es clave estratégica de mercado, pues cada una buscan beneficios mutuos y llegan a acuerdos favorables.

Se pudo evidenciar que las empresas de brócoli en la provincia de Cotopaxi cumplen con la gestión de procesos de exportación, y mantienen una relación financiera para expandirse en mercados internacionales, y seguir mejorando cada día en los procesos, minimizando costos de exportación, por medio del instrumento del factoring por el cual consiguen liquidez de manera rápida para operar con sus actividades a cambio de las facturas que serán emitidas en sus operaciones de exportación.