



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

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

Artículo Académico

Alumna:

Chicaiza Herrera, Lisseth Viviana

Tutora:

Ing. Jiménez Silva, Erlinda Elizabeth

2022



INTRODUCCIÓN



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



En el estudio de Cedeño & Paredes (2019) analizaron el factoring internacional como instrumento financiero para las empresas exportadoras,



INTRODUCCIÓN



En América Latina, se considera a Ecuador como el principal exportador de brócoli (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

Chimborazo con el 4,7% y el 2,6% a Tungurahua, las otras provincias no se dedican a la producción de este crustáceo (Sánchez, Vayas, Mayorga, & Freire, 2020)



INTRODUCCIÓN

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%,

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



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
- Exportar al máximo e importar lo menos posible

+

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 acumular
- Cada país se debe especializar en un producto que tenga ventaja absoluta.



ESTADO DEL ARTE

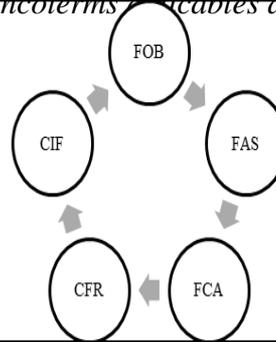
Comercio exterior COMEX

- 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
- Cuando un país no tiene lo necesario para producir un bien o un servicio se realiza las exportaciones e importaciones

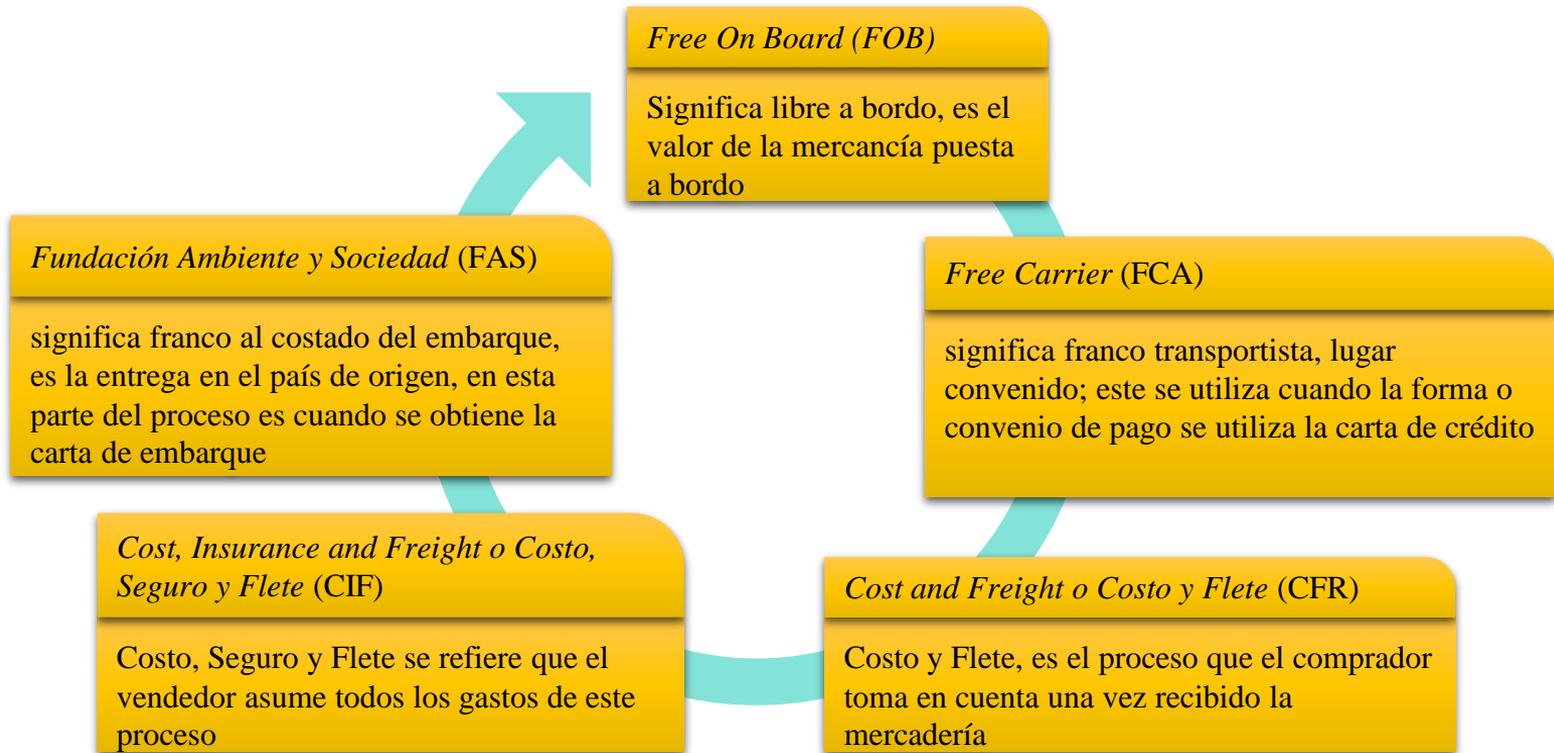
Incoterms

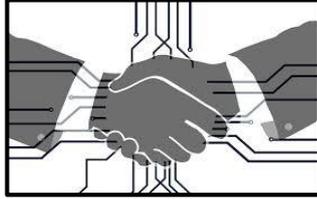
1. Figura 1

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.*





sistema financiero

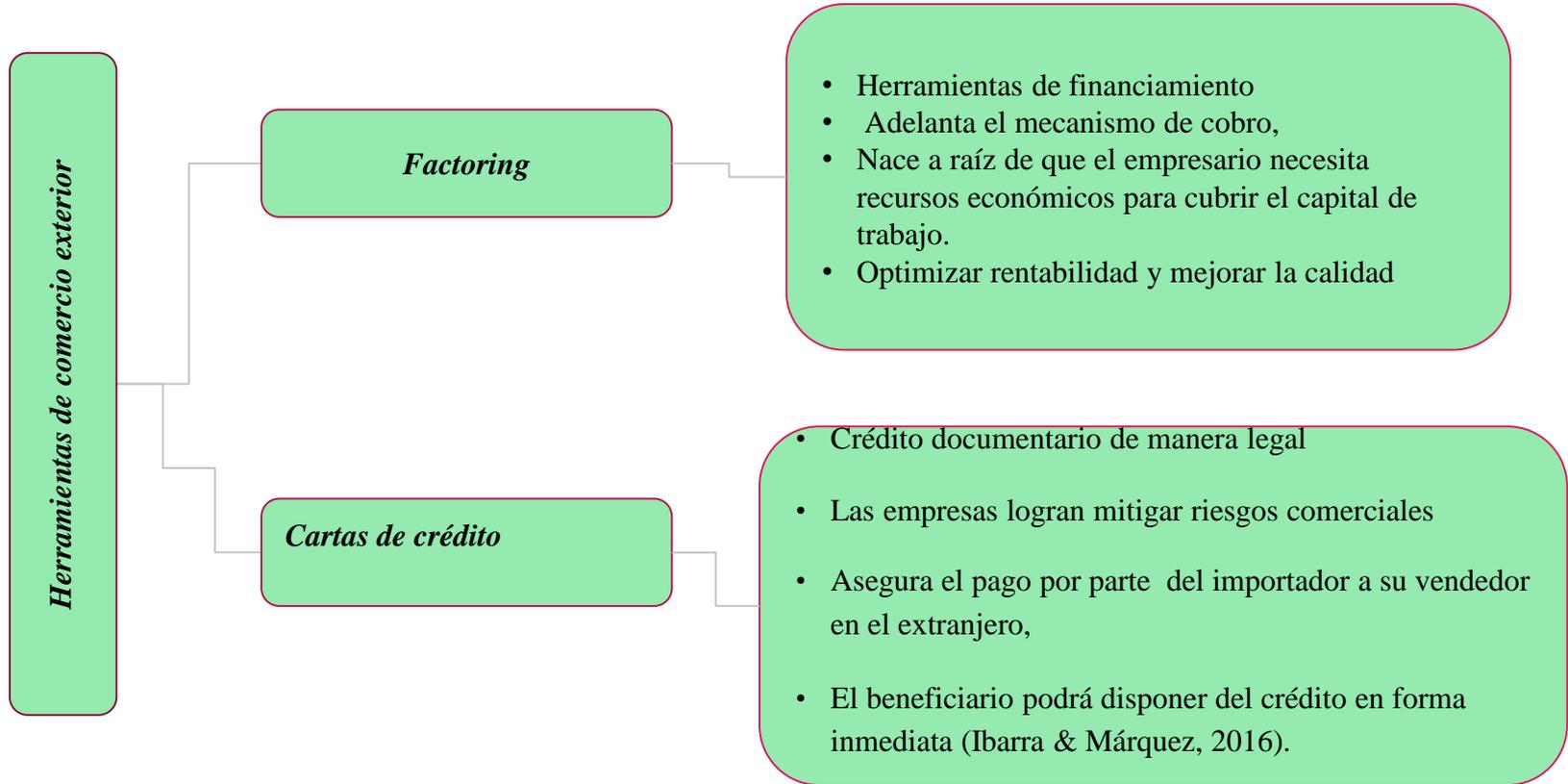
ofrecen múltiples productos y servicios de captación con distintas tasas de interés y que operan en condiciones de riesgo mínimo (Dueñas, 2008).



Herramientas financieras

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





Rentabilidad

- Cabe destacar que dentro del comercio exterior la rentabilidad se habla más como ventaja comparativa
- Un país tiene un costo de producción menor que el costo de los otros países
- Aportando de esta manera al crecimiento y desarrollo del país (Chiñas, 2003).



METODOLOGÍA

Estrategia de búsqueda

Proceso de búsqueda

Clasificación de la bibliografía encontrada

Estrategia de búsqueda

participantes

¿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?

El análisis documental fue obtenido de las principales páginas

- El nivel descriptivo
- 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

bibliográficas 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

Los participantes del estudio fueron los gerentes financieros y gerentes generales de las 4 unidades de análisis (Provefrut, Nintang, Ecofroz y Nova Alimentos)



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



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

Figura 3

Pasos previos para exportar



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

REGISTRO DEL EXPORTADOR



Registrarse en el portal web del sistema ECUAPASS



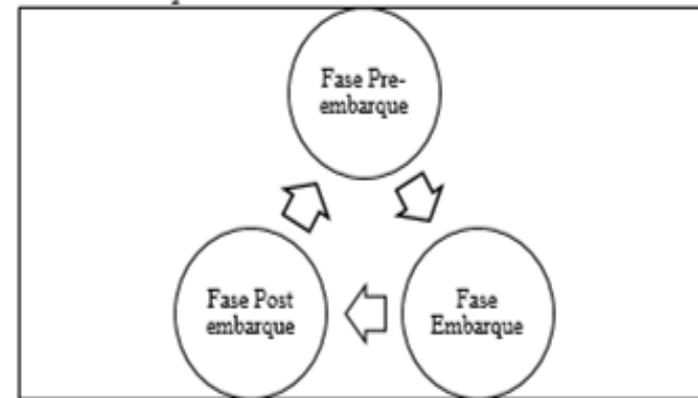
Adquirir el certificado digital para la firma electrónica

Registrarse en el portal web del sistema ECUAPASS



Fases de exportación

Figura 4
Fases de exportación



Nota: La información fue adaptada de SENAE (2021)



ESPE
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

01

fase Pre-embarque

- Cumplen con los requisitos y la documentación
- Transmisión electrónica de la Declaración Aduanera de Exportación (DAE).
- Aplicar los instrumentos financieros, mediante una factura comercial
- EL embarque de la mercadería

02

La fase del embarque

- Cumplimiento del registro de salida del medio del transporte con la mercadería
- El 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 exportará.

03

Post embarque

- Se realiza la corrección de la declaración aduanera de exportación
- DAE regularizada



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

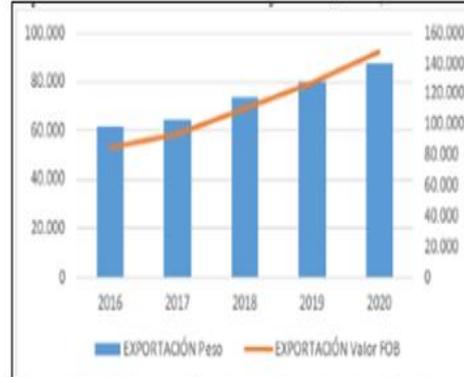


La exportación del brócoli

La exportación de brócoli a nivel Ecuador en los últimos años va en constante crecimiento como se puede ver gráfico 1, en año 2016 llego 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%

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



Provincias exportadoras de brócoli

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



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



Herramientas de financiamiento

Cartas de crédito

La entidad financiera recibe las cartas de crédito con total seguridad y de manera rápida.

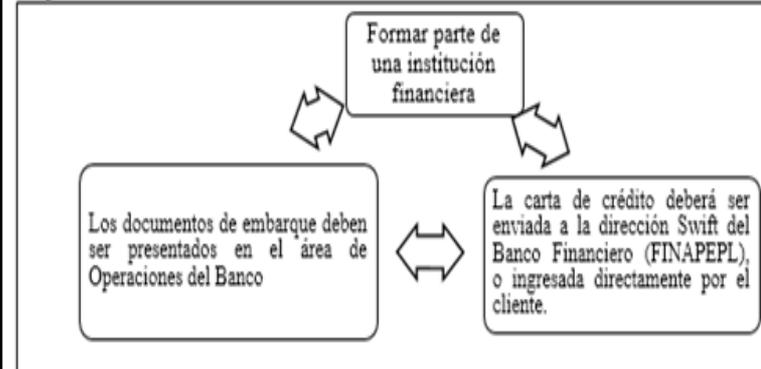
El banco avisa y confirma las cartas de crédito para que se pueda vender o exportar con total seguridad.

Esta confirmación cuenta con un compromiso de pago adicional al del banco emisor.

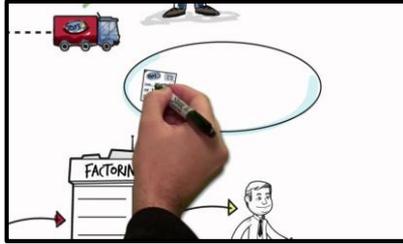
Requisitos de la carta de crédito

Figura 5

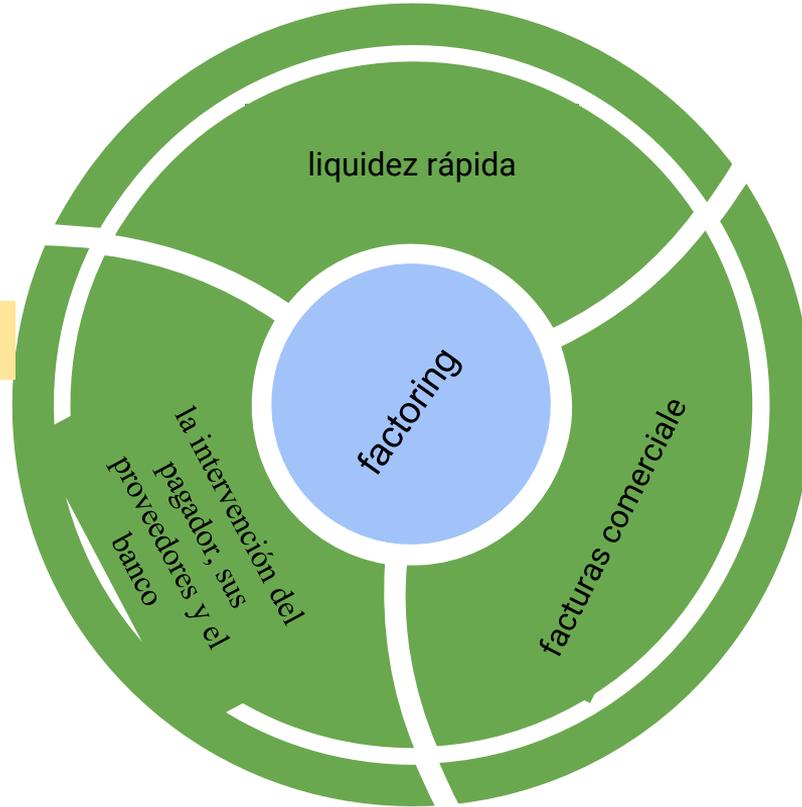
Requisitos de la carta de crédito



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



Factoring



Factoring

Figura 6

Medios de pago del factoring



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



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*



Factoring

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*

Tabla 7

Gestión de las herramientas financieras

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

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



Análisis correlacional

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.

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).



DISCUSIÓN



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.



CONCLUSIÓN

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.



A close-up photograph of several hands of different skin tones clasped together in a circle, symbolizing unity, teamwork, and support. The lighting is warm, with a strong orange and yellow glow. The word "GRACIAS" is overlaid in the center in a bold, white, sans-serif font.

GRACIAS