



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

**ECUADOR**

# PROYECTO RED PRODUCTIVA

Desarrollo de Productos Financieros  
para Clusters Sujetos de la  
Garantía DCA

FECHA: Ecuador, Octubre 2008

Esta publicación se produce para la revisión de la USAID y fue redactado por los consultores: Arno Loewenthal, Hilario Hooker y Carlos Palan de CARANA Corporation Inc.

# Desarrollo de Productos Financieros para Clusters Sujetos de la Garantía DCA

Arno Loewenthal, Hilario Hooker y  
Carlos Palan  
Consultores  
Ecuador, Octubre de 2007

Las informaciones, conclusiones, interpretaciones, y opiniones expresadas en esta publicación son las de los autores y no necesariamente reflejan el pensamiento de la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) ni del gobierno de los Estados Unidos de América.

## TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE SIGLAS .....	5
SECCION I: PROPUESTA.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
INTRODUCCION .....	6
A. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA.....	6
B. METODOLOGIA DE TRABAJO.....	7
C. CARACTERISTICAS DE LA GARANTIA DCA .....	7
D. OFERTA ACTUAL DE CRÉDITO EN LOS OPERADORES INTEGRANTES DEL DCA.....	8
E. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE CRÉDITO EN LOS CLUSTERS SELECCIONADOS .....	12
CLUSTER CUERO - CUENCA .....	12
CLUSTER PAJA TOQUILLA - CUENCA .....	14
CLUSTER DE CACAO – GUAYAQUIL.....	15
CLUSTERS CONFECCIÓN – ATUNTAQUI .....	17
CLUSTER SECTOR TEXTIL – ATUNTAQUI .....	17
CLUSTER LÁCTEOS – SAN GABRIEL.....	18
CLUSTER ECOTURISMO - NACIONAL.....	19
F. BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE FINANCIAMIENTO DE LOS CLUSTERS SELECCIONADOS.....	20
G. NUEVOS PRODUCTOS PROPUESTOS .....	21
LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO .....	21
Características del Leasing .....	21
Características del Leasing .....	22
Factores de Éxito del Leasing .....	22
FACTORAJE/FACTORING O DESCUENTO DE DOCUMENTOS .....	23
Modalidades de Factoraje .....	23
Factoraje a Clientes (Financiamiento de cuentas por cobrar):.....	23
Factoraje a Proveedores .....	23
Factoraje a cuentas por pagar: .....	24
Factoraje Internacional:.....	24
Consideraciones importantes al momento de contratar el Factoraje: .....	24
Ventajas Financieras y Económicas del Factoraje.....	24
Desventajas del Factoraje.....	24
Factores de Éxito del Factoraje.....	25
LÍNEA DE CRÉDITO DE OPERACIÓN EN CUENTA CORRIENTE .....	26
Modalidades de Crédito en Cuenta Corriente .....	26
Ventajas Financieras y Económicas .....	26
Desventajas del Crédito en Cuenta Corriente o Caja de Ahorro.....	27
Factores de Exito .....	27
H. RECOMENDACIONES .....	28
PARA LOS BANCOS .....	28
Banco del Pichincha/CREDIFÉ:.....	29
Banco PROCREDIT: .....	29
Sociedad Financiera FINCA:.....	30
PARA LOS CLUSTERS O CADENAS PRODUCTIVAS .....	30
SECCION II: PLAN DE TRABAJO FASE II... ..	31
SECCION III: ANEXOS.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

ANEXO A. ANALISIS ECONOMICOS SECTORIALES DISPONIBLES DE	
ALGUNOS CLUSTERS: .....	32
CACAO.....	32
INDUSTRIA MANUFACTURERA .....	33
TEXTILES .....	35
ANEXO B. EXPERIENCIA INTERNACIONAL SOBRE NUEVOS PRODUCTOS	
FINANCIEROS PROPUESTOS.....	37
CHILE: CREDITO EN CUENTA CORRIENTE, CCC., Banco del Estado.....	37
CHILE: NORMA DE FACTORAJE, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. CHILE:	38
CHILE: NORMA DE LEASING, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS:.....	42
ANEXO C: REGULACION Y NORMATIVA DEL ECUADOR SOBRE LOS PRODUCTOS	
FINANCIEROS PROPUESTOS.....	60
NORMA DE CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE .....	60
NORMA PARA EL PAGO DE DEUDAS CON CERTIFICADOS U OTROS TITULOS	
.....	64
NORMA PARA LA PARTICIPACION DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA	
FINANCIERO NACIONAL EN EL PROGRAMA DE CREDITO PARA EL	
FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA .....	65
OTRAS REFERENCIAS CONSULTADAS .....	66

## **LISTA DE SIGLAS**

**DCA: Guaranteed Party, Garantía Parcial de Crédito**

**SBS: Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador**

**PRORED: Proyecto Red Productiva**

**USAID: Agencia de los Estados Unidos para la Cooperación Internacional**

**BCE: Banco Central del Ecuador**

## **DESARROLLO DE PRODUCTOS FINANCIEROS PARA CLUSTERS SUJETOS DE LA GARANTÍA DCA**

### **INTRODUCCION**

El Proyecto Red Productiva de USAID/Ecuador tiene entre sus objetivos el de asistir a los emprendedores o micro y pequeños empresarios, inmersos en clusters o cadenas productivas, a fin de que entre otros aspectos, mejoren su acceso a servicios financieros, especialmente al crédito; particularmente tomando ventaja del mecanismo de DCA que garantiza parcialmente los préstamos que pudieran conceder bajo ciertas condiciones, los bancos Pichincha/CREDIFE, PROCREDIT y Sociedad Financiera FINCA.

El Proyecto Red Productiva, tiene diseñado el asistir a los tres operadores arriba señalados, para desarrollar nuevos productos financieros que incentivarán la atención en cantidad y calidad de las necesidades de financiamiento de las unidades productivas inmersas en clusters o cadenas de valor/productivas de sectores y sub-sectores económicos, como los de la agricultura, agroindustria, manufactura y ecoturismo.

El mecanismo de garantía DCA, es un mecanismo de incentivo del financiamiento que en este caso del Ecuador, prevé que el 60% de los créditos que otorguen las entidades financieras participantes de la garantía, estén geográficamente situadas fuera de las ciudades de Quito y Guayaquil.

Al equipo de consultores, se le encomendó desarrollar o adaptar los productos de financiamiento más apropiados, que permitan incentivar a los operadores financieros y apoyar a los productores participantes del esquema de garantía, para mejorar su acceso al financiamiento.

### **A. OBJETIVOS DE LA CONSULTORIA**

1. Conceptualizar productos de financiamiento de los clusters identificados, que pudieran ser garantizados con el mecanismo de DCA.
2. Identificados los productos de financiamiento deberán estar identificados también las necesidades de ajustes metodológicos, tecnológicos y normativos en la oferta de crédito, de los 3 bancos sujetos del DCA.
3. A partir del los objetivos anteriores, proponer la dimensión de la segunda fase en contenido y alcance.

## B. METODOLOGIA DE TRABAJO

- Caracterizar la Demanda: de Seis Clusters identificados por el proyecto con mayor potencial: Cuero; Paja toquilla; Cacao; Leche; Confección, Textiles y Ecoturismo.
- Establecer la Oferta de Financiamiento: para estos 7 Clusters por parte de los 3 Bancos participantes del Mecanismo de Garantía DCA
- Definir la Brecha entre la Oferta y la Demanda de Financiamiento para los 7 Clusters identificados.
- Identificar y conceptualizar la adaptación e implementación de productos y servicios financieros a ser propuestos a los tres Bancos participantes del DCA para:
  - Incentivar el financiamiento a sectores productivos
  - Incentivar el financiamiento a cadenas productivas, reconociendo la diversidad de la demanda en los distintos niveles y eslabones de esas cadenas productivas.
  - La incorporación de productos y servicios de financiamiento más adecuados al sector productivo.
  - Incentivar la innovación y la competencia entre los operadores microfinancieros más destacados del mercado ecuatoriano.
  - Disminuir las asimetrías de información entre la oferta y la demanda.
- Establecer las necesidades de Asistencia Técnica en los 3 Bancos participantes de la iniciativa, para la adaptación e implementación en términos metodológicos, tecnológicos y normativos, de los nuevos productos y servicios financieros propuestos para clusters del sector productivo identificado.
- Estructurar y establecer las necesidades de asistencia técnica en cuanto a financiamiento para lograr que los actores de los clusters sean sujetos atractivos y activos en la oferta de financiamiento.
- Establecer unas proyecciones de la demanda y de la cartera eventualmente sujeta al mecanismo de garantía del DCA.

## C. CARACTERISTICAS DE LA GARANTIA DCA

### **Prestamos Garantizados dentro del Convenio**

Pueden ser sujetos de garantía prestamos a micro, pequeños, medianos empresarios, concedidos a cadenas de valor en agricultura, agroindustria, industria y eco-turismo.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

**Plazo 5 años; Monto máximo \$50,000 por préstamo; Tasa de Interés de mercado.**

### Monto por Institución

Institución	Desembolso Máximo	Suma Garantizada
Banco Pichincha	6,000.000	3,000.000
Banco PROCREDIT	4,000.000	2,000.000
Sociedad Financiera FINCA	2,000.000	1,000.000
Desembolsos Reservados	1,250.000	625.000
<b>Total</b>	<b>13,250.000</b>	<b>6,625.000</b>

### Porcentaje Garantizado

USAID garantiza el 50% de las pérdidas del principal de los préstamos otorgados a empresas o personas integrantes de los clusters. El 60% de los préstamos deberán otorgarse a prestatarios ubicados fuera de Quito y Guayaquil.

### Otras Condiciones

A la firma del contrato las instituciones participantes pagaran una comisión del 1% sobre el monto total de la suma garantizada. Semestralmente deberán pagar 1% sobre el promedio de saldos de los préstamos que hubieran garantizado.

## D. OFERTA ACTUAL DE CRÉDITO EN LOS OPERADORES INTEGRANTES DEL DCA.

### Cartera Desembolsada

A fin de conocer si existe una oferta de crédito dirigida a los clusters de los sectores potenciales identificados por el Proyecto Red Productiva, se solicitó la información a las instituciones financieras participantes, el detalle de los desembolsos de crédito en las actividades económicas y Provincias de interés inicial:

- Producción de leche y productos lácteos: Carchi e Imbabura
- Artículos de Cuero: Azuay
- Sombreros de Paja Toquilla: Azuay
- Cultivo de Plantas Aromáticas: Loja
- Producción de Palma Africana: Esmeraldas
- Cultivo de Brócoli: Imbabura
- Calzado de Cuero y Lona: Tungurahua
- Producción de Caña - Azúcar: Imbabura
- Cultivo de Cacao: Guayas
- Confecciones textiles: Tungurahua y Chimborazo.
- Operaciones Turísticas: Nacional

Banco del Pichincha - Credifé: Otorga préstamos de hasta \$20.000, en el cuadro siguiente se puede observar la gama de sectores atendidos, en el período Sep06-Ago07

SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

**BANCO DEL PICHINCHA - CREDIFE  
PRESTAMOS DESEMBOLSADOS EN CLUSTERS DE INTERES EN DCA  
SEPTIEMBRE 2006 - AGOSTO 2007**

<b>Actividad Económica</b>	<b>Número</b>	<b>Desembolsos</b>	<b>Saldo Ago 2007</b>
<b>Ganado</b>	669	\$1,584,492.00	\$1,050,840.00
<b>Confección</b>	428	\$1,441,659.00	\$984,163.00
<b>Lácteos</b>	43	\$130,277.00	\$79,700.00
<b>Productos de Cuero</b>	2	\$9,575.00	\$8,160.00
<b>Calzado</b>	153	\$438,966.00	\$278,375.00
<b>Hostería y Cabañas</b>	4	\$12,388.00	\$7,238.00
<b>Hoteles</b>	21	\$88,712.00	\$59,231.00
<b>Otros Servicios Hoteleros</b>	28	\$81,970.00	\$50,554.00
<b>Total</b>	1348	\$3,788,039.00	\$2,518,261.00

Se observa que algunas cadenas de valor o clusters identificados por el Proyecto, han accedido de alguna manera al financiamiento de este operador, en las provincias estudiadas y que corresponden al sector microempresarial. A esta información habría que añadir los créditos desembolsados por el área PYME (Pequeña y mediana empresa) del Banco Pichincha, que atiende las operaciones mayores a \$20.000.

Banco PROCREDIT: Especializado en el sector de MIPYMES, el banco PROCREDIT otorga financiamiento en distintas provincias del país. Su cobertura aún es limitada por el limitado número de agencias que dispone frente a otros operadores de la industria con muchos más años de permanencia en el mercado. Los datos disponibles de colocación de acuerdo a los sectores y provincias solicitados son:

**BANCO PROCREDIT  
PRESTAMOS DESEMBOLSADOS EN CLUSTERS DE INTERES EN DCA  
ENERO - AGOSTO 2007**

<b>Rubro</b>	<b>Período</b>	<b>Cantidad USD</b>
Desembolsos	Sept/06 - Agosto/07	1,563,090
Saldos	Agosto/07	1,151,375

Sociedad Financiera FINCA: Operador de crédito a la microempresa especializado en la tecnología de bancos comunales y en el sector rural. De la información suministrada de su cartera de créditos en las provincias estudiadas, el sector de servicios es el mayoritariamente atendido:

SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

**FINCA**  
**PRESTAMOS DESEMBOLSADOS EN CLUSTERS DE INTERES EN DCA**  
**ENERO - AGOSTO 2007**

Actividad	Número	Desembolsos	Saldo Ago 2007
Lácteos	180	\$140,700.00	\$75,500.00
Agricultura – Cacao	1	\$500.00	\$0.00
Restaurantes/ Comida Rápida	6710	\$3,642,060.00	\$1,339,405.00
<b>Total</b>	<b>6891</b>	<b>\$3,783,260.00</b>	<b>\$1,414,905.00</b>

**Características de la Oferta de Crédito**

Del análisis de los documentos de políticas de crédito entregados por los operadores y de la información publicada en sus páginas web, se puede realizar el siguiente resumen de las características principales de los productos de crédito ofertados por los tres operadores dirigidos a las MIPYMES.

BANCO PICHINCHA

Segmento	Requisitos	Producto de Crédito	Características	Monto (USD)	Frecuencia de Pago	Garantía	Plazo	Seguimiento
Microempresa	Un año de experiencia, 6 meses en el mismo local, documentos del negocio, Proformas, máximo el 200% del patrimonio, certificación de pago del 30%	Activo Fijo Maquinaria Vehículo Compra de local Construcción	Incluido gastos de instalación Uso exclusivo del negocio Uso exclusivo del negocio Nuevos locales comerciales	500 - 15000 80% Maq. y Equipo 70% vehículo Valor en promesa Valor de materiales y mano de obra	Mensual o más	Personal	36 meses	Visita, Seguro de vehículo, facturas de compra
		Remodelación	Ampliación, reparación, instalación	Valor de materiales y mano de obra hasta 5000				
		Capital de Trabajo	Cubre financiamiento de inventarios, CxC, Pasivos con Calif. A	300 - 15000, 5000 PC 1, 10000 2-4, 15000 +5	Mensual o más	Personal	18 meses	
		Flexible Activo Fijo Capital de Trabajo	Experiencia previa en el Banco Pichincha	Máximo 15000	Mensual o más	Personal	36 meses 18 meses	
PYME		Capital de Trabajo	El plazo depende del ciclo Tasa de interés fija	+ 15000		Personal, Hipoteca, Prenda	6 meses rnv.	
		Activo Fijo Hipotecario Empresarial	Crédito flexible Tasa de interés reajutable Trimes	+ 15000 70% del avaluo		Hipotecaria	1 - 5 años	
Factoring			Tasa de descuento vigente Cesión de cuentas por cobrar (facturas, letras, pagarés, efectos de cobro)	+100000		Personal, Hipoteca, Prenda	30-180 días	
			Análisis y clasificación de compradores					
Leasing			Contrato de cesión de derecho de uso	+15000 100% del valor del bien	Mensual	Personal, Hipoteca, Prenda	24 m - BM 5 a - BIM	

Nota: también maneja sobregiros en cuenta corriente

El Banco del Pichincha además maneja el concepto de Redes de Valor, que implica atender clusters a través de empresas ancla. Sus mayores experiencias han sido en el sector lácteo, con grandes empresas “ancla” como Nestlé o Grupo Wong, con las cuales manejó el descuento de documentos o factoring; Cuentas virtuales y Cash Management; etc. La observación que se hace, es que dichos conceptos de productos deberían adecuarse o adaptarse para trabajar con empresas ancla de escala PYMES. Adicionalmente, el Banco tiene previsto iniciar un proyecto piloto para el manejo de crédito agropecuario.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Dado que Banco PROCREDIT, dispone de productos adecuados de financiamiento para actividades agropecuarias, es necesario que se los difunda aún más, y adicionalmente pueda adaptar su oferta, para considerar el crédito a asociaciones o grupos de productores (lo cual no quiere decir que necesariamente se introduzca una metodología de crédito grupal).

### BANCO FINCA

Segmento	Requisitos	Producto de Crédito	Características	Monto (USD)	Frecuencia de Pago	Garantía	Plazo
Microempresa	Que tengan actividad económica	Bancos Comunes	Experiencia con bancos comunales	50 - 3000	semanal o quincenal	Solidaria + DPF 5%	16 - 36 semanas
		Grupos de Desarrollo		3000 - 6000	semanal o quincenal	Solidaria + DPF 5%	6 - 12 meses
		Individual Capital de Trabajo Activo Fijo		2500 - 10000	Quincenal - mensual	personal, Hipotecaria o Prendaria	12 m 24 m

Dada la metodología asociativa de bancos comunales que maneja FINCA, su oferta bien podría ser la más adecuada para ampliar su actual cobertura de microempresarios fundamentalmente a la de pequeños productores, inmersos en algunos clusters como el de tejedores de paja toquilla – por otra parte, FINCA tiene la estrategia de ampliar sus zonas de atención-. Se podría adicionalmente, impulsar los créditos individuales y agropecuario a microempresarios y pequeños empresarios con cuotas variables en monto y plazo en función de los flujos de efectivo de los clusters.

Si finalmente FINCA decide convertirse en banco, podría introducir crédito PYME y el factoring y leasing dirigido hacia operaciones de pequeña y mediana escala, como parte de su estrategia de diversificación de riesgo y manejo de costos.

Se puede concluir que los tres bancos citados, tienen una oferta dirigida a la micro y pequeña empresa, específicamente:

- Banco Pichincha - CREDIFE: Microempresa Urbana y Marginal
- Banco PROCREDIT: Microempresa Urbana, Rural, en especial la Agropecuaria
- FINCA: Microempresa urbana y rural.

Para las PYMEs, Banco Pichincha y Banco PROCREDIT ofrecen productos con montos más altos y plazos más largos.

Banco PROCREDIT ofrece Crédito Agropecuario como producto específico, con tablas de amortización flexibles.

Las garantías son personales, prendarias e hipotecarias y la otorgación del crédito está en función a la capacidad de pago del cliente.

## E. CARACTERIZACIÓN DE LA DEMANDA DE CRÉDITO EN LOS CLUSTERS SELECCIONADOS

Este capítulo presenta el resultado de la investigación de campo a clusters de micro, pequeños y medianos productores en los sub-sectores de: leche, cacao, paja toquilla, textiles, confección y ecoturismo, con el objeto de evaluar la experiencia de esas cadenas de valor y sus productores con las instituciones financieras, sus necesidades de crédito y su opinión sobre la posibilidad del uso de productos financieros innovadores, para la atención de sus necesidades financieras.

La información que se presenta, es el resultado de entrevistas breves a grupos seleccionados de productores y en zonas específicas del país y no pretende ser el reflejo de la situación total del mercado, pero sí un indicador de que existen condiciones actuales de financiamiento, que pueden ser mejoradas. Igual comentario merece la información sobre la demanda, que se presenta en cuadros siguientes, en el sentido de que en la mayoría de los casos, los números de posibles clientes y demanda de préstamos, fueron ofrecidos por los propios asistentes, sin confirmación posterior debido a las limitaciones de información y tiempo existentes para la verificación de esas cifras.

### CLUSTER CUERO - CUENCA

#### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Producción de Ganado	Ganado en pie	Matadero
Destace Ganado	Piel Cruda	Curtiembre
Curtiembres	Cuero	Zapatería
Fábricas Calzado	Zapatos	Venta local
Marroquinería	Carteras/Chaquetas	Venta local/Exportación

**Producción de Ganado:** Aunque es parte importante del proceso, en la entrevista mantenida por el equipo consultor asistieron sólo empresarios que trabajan en cuero para la producción de calzado, marroquinería y peletería, no fue posible obtener información sobre esta fase inicial del proceso, es decir el aprovisionamiento de piel. El equipo de consultores recomienda una investigación de mercado posterior de esta fase de la cadena de producción.

**Destace y Venta de Piel Cruda:** No asistió ningún miembro de este grupo de productores, no fue posible obtener alguna información sobre esta fase del proceso productivo, se repite la recomendación arriba señalada.

**Curtiembres:** Las tenerías ubicadas geográficamente mayoritariamente en la ciudad de Ambato y en menor cantidad en la ciudad de Cuenca, enfrentan problemas; uno de los principales es la falta de financiamiento de capital de trabajo en condiciones apropiadas de plazo, al no adecuarse las condiciones del crédito a su flujo de efectivo ya que en muchos casos los consumidores de cuero (zapaterías, peleterías y otros) no pagan en

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

el plazo estipulado; además la mayor parte de su equipo es obsoleto y su renovación requiere una inversión cuantiosa, esa es la razón por la cual no tienen capacidad de abastecer todas las necesidades de cuero tanto en cantidad y calidad, lo cual obliga a las industriales del cuero a abastecerse de esta materia prima del exterior. Se comentó sobre la necesidad de financiamiento de maquinaria con precios fluctuantes entre 30 y 40 mil dólares, así como también sobre la conveniencia de capacitación financiera a los empresarios de las curtiembres, para la administración de su flujo de caja, especialmente en el caso de obtener líneas de crédito de los bancos.

**Calzado:** Contando con la asistencia de 20 empresarios que mayoritariamente se dedican a la producción de zapatos y algunos a la marroquinería, se determinó que el cuero constituye el 60/70% de su costo de producción y 10% es de materiales e insumos adicionales para el calzado. Reciben crédito de las curtiembres por entre 90/120 días, pero a su vez conceden crédito a sus clientes, todos locales, generalmente por 90 y 120 días. Pueden obtener un descuento del 5% al comprar al contado. Algunos se financian con cheques posfechados, pero este mecanismo tiene un costo adicional del 3% mensual.

**Ventas mensuales estimadas:** pequeños \$30,000 mensuales, medianos \$60,000 mensuales. El margen de utilidad se estima en 15 a 18%. La necesidad de financiamiento de una mediana empresa (50 empleados), se estimó en unos \$60,000 para capital de trabajo. Para préstamos de inversión: pequeños productores \$50,000 y medianos \$150,000.

Desfases en los flujos de los pagos realizados a sus proveedores y los pagos de los créditos de sus clientes/compradores crean problemas de liquidez, por lo que consideran como muy conveniente innovaciones como el factoraje, crédito en cuenta corriente o cualquier tipo de préstamo que se conceda tomando en consideración las características de su flujo de efectivo y se tienda a eliminar para préstamos superiores a \$20 mil dólares la necesidad de presentar garantías reales hipotecarias en préstamos de capital de trabajo.

Alguno de los asistentes mencionó la necesidad de maquinaria para coser la suela de zapatos que tiene un costo de \$20,000 y una capacidad de producción de 1200 pares diarios, pero que él no produce más que 200 pares diarios. Se sugirió la alternativa de compartir esa maquinaria con otros productores mediante mecanismos de asociación previamente establecidos.

**Marroquinería y peletería:** Las condiciones de compra de materiales y plazos de compra y venta, son bastante similares a la de los fabricantes de calzado. Existen algunas empresas que exportan. Estos tienen problemas de abastecimiento de cueros de calidad y por lo tanto tienen que importarlo. Uno de los asistentes manifestó que por falta de abastecimiento de materia prima de calidad, a veces no puede cumplir con pedidos para la exportación, sus ventas mensuales promedio son alrededor de \$100,000 mensuales y comentó que necesita una línea de crédito de \$150,000 para capital de trabajo y unos \$200,000 para inversión en activos fijos.

El uso de órdenes de compra y/o letras de cambio para agilizar la obtención de préstamos mediante descuento de documentos, para obviar la necesidad de garantías reales hipotecarias, se consideró un mecanismo adecuado. También se contempló el uso de líneas de crédito y leasing como alternativas.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Todos coincidieron que por sumas superiores a \$20 mil dólares, los bancos exigen garantías reales hipotecarias que cubren en un 120% a 140% el valor de los préstamos para capital de trabajo. El cuadro siguiente muestra el resumen de la demanda de este Cluster.

**Demanda Proyectada de Préstamos – Cluster Cuero Cuenca**

Actividad del Cluster	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			
		Capital de Trabajo	Capital Inversión	Centro de Acopio	Total
Producción ganadera	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Destace de Ganado	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Curtiembres	5	150	300	300	750
Fábricas Calzado	18	170	650		820
Marroquinería	6	420	600		1.020
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>740</b>	<b>1.550</b>	<b>300</b>	<b>2.590</b>

n.d. – Información no disponible. No se entrevistó a empresarios

## CLUSTER PAJA TOQUILLA - CUENCA

### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Cosecha Paja/ Tejido Campana	Campana	Venta a Intermediario
Intermediario	-----	Venta a Productor
Fábrica Semi-Procesa Campana Sombrero	Semi-terminado	Venta al Extranjero
Fábrica Procesa Campana	Sombrero Terminado	Venta Local/Exportación

**Cosecha Paja/Tejido Campana:** Unas 30 mil familias campesinas, especialmente mujeres, utilizando la paja que se produce en la zona, tejen las campanas en sus viviendas a nivel artesanal y venden el producto semi-acabado a intermediarios que a su vez lo revenden a las fábricas de sombreros. Los intermediarios generalmente ofrecen anticipos para garantizar la compra/venta del producto. Debido a que no estuvieron presentes representantes de dichas familias campesinas, no se pudo obtener más información. Recomendamos se efectúe una investigación de mercado, para establecer la condición socio-económica de estas familias, el papel de intermediario y la posibilidad de establecer centros de acopio de los fabricantes. En esa fase fundamental de la cadena, por la metodología grupal que utiliza, FINCA podría tener una ventaja comparativa.

**Fábricas que Procesan Campanas de Sombreros:** El cluster se compone de unas 13 empresas, todas pequeñas. A partir de la compra de la campana, las fases del proceso de producción incluye blanqueo, lavado, teñido, acabado de bordes, hormado y otros procesos. En algunos casos estas labores se subcontratan. Aunque todas las

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

campanas compradas se someten a cierto proceso de producción como lavado, blanqueo y acabado de bordes, un 70% se exporta en esas condiciones y solo un 30% es sometido a las labores finales de teñido, hormado y colocación de adornos. Existe la necesidad de préstamos para compra de maquinaria, a fin de darle acabado final al sombrero y reducir el porcentaje de producto que se exporta semiacabado. El costo de maquinaria se estima en unos \$200 mil por factoría.

El trabajo artesanal de elaboración de las campanas se realiza a lo largo de todo el año, pero existe cierta estacionalidad. El trabajo de labores agrícolas en el campo y fiestas en esas épocas, tiende a disminuir la producción en los meses de octubre a diciembre, período en el cual los productores tienen el mayor volumen de exportaciones. Esto podría solucionarse con un centro de acopio para acumular inventario de campanas, que ayudaría también a disminuir la influencia de los intermediarios en su presión sobre los precios de la materia prima.

En sus ventas, fundamentalmente de exportación (70%) conceden plazos de 30, 60, y 90 días, estiman una necesidad de crédito para capital de trabajo de \$15,000 a \$20,000 por fabricante.

Consideraron conveniente el uso de sus contratos a futuro y el descuento de los mismos en un banco local, como medio interesante de financiamiento, lo mismo que el descuento de letras y el financiamiento con garantía del inventario de campanas en un centro de acopio asociativo que podría establecerse.

**Demanda Proyectada de Préstamos – Cluster Paja Toquilla Cuenca**

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			
		Cap. Trabajo	Inversión	C. Acopio	Total
Tejedoras Campana	1000	250			250
Intermediario	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Fábrica Semi- Procesa Sombrero	8	120		100	220
Fábrica Procesa Sombrero	2	30	200		230
<b>Total</b>	<b>1010</b>	<b>400</b>	<b>200</b>	<b>100</b>	<b>700</b>

n.d. – Información no disponible. No se entrevistó a empresarios

## CLUSTER DE CACAO – GUAYAQUIL

### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Cosecha en FINCA	Grano	Venta a Intermediario
Intermediario	Fermenta, Seca	Venta a Exportador
Exportador	-----	Embarca al Exterior

**Cosecha en FINCA:** En el Ecuador existen unos 100,000 productores de cacao de los cuales un 85% son pequeños, con parcelas de producción diversa que fluctúan entre 5 y 10 hectáreas con una producción anual de unos tres a cuatro quintales de cacao por hectárea, en dos o tres hectáreas cultivadas. Los pequeños productores en su gran mayoría venden el cacao a intermediarios de quienes reciben adelantos, con el compromiso de vender exclusivamente a ese intermediario la cosecha. Los

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

intermediarios a su vez revenden el cacao a los exportadores. El precio del quintal del cacao fluctúa entre \$70.00 y \$90.00 según variaciones en el mercado internacional.

Ecuador exporta anualmente 95,000 toneladas de cacao, de los cuales 90% se exporta en grano y un 10% como ya procesado en barras o licor. Según ACDI/VOCA, una organización privada de desarrollo sin fines de lucro, que proporciona asistencia técnica y capacitación a los pequeños productores, por el mal manejo de la finca, la productividad del pequeño es muy baja, ya que la mayoría de los árboles son muy viejos, los productores carecen de conocimientos de poda y el control de enfermedades y del proceso post-cosecha que incluye secado, fermentación y selección del grano.

La asistencia técnica que ACDI/VOCA proporciona se ha orientado precisamente a cubrir esas deficiencias, lo mismo a impartir conocimientos sobre la administración de recursos financieros, y principios básicos de asociación. A la fecha ACDI/VOCA ha capacitado a unos 18,500 productores a los que otorgan certificados de participación. Cuentan con participantes que aplicando las técnicas apropiadas, han logrado incrementar la productividad de su finca de tres quintales por hectárea, y entre 8 a 10 quintales.

Mediante el mejor manejo postcosecha y la venta del producto en forma asociada, algunos grupos de productores están obteniendo mejores precios de los intermediarios que generalmente obtienen el 35% del precio de exportación. La meta perseguida es la de promover la integración de grupos asociativos más grandes, para incrementar el volumen del grano y eventualmente vender directamente a los exportadores.

En promedio, el cacao proporciona un 25/30% del ingreso del productor, el resto lo obtiene de la venta de otros productos de su finca, tales como frutas, banano, frijol, naranjas, etc. En ciertos casos, especialmente en zonas bananeras, algunos productores trabajan como jornaleros obteniendo ingreso adicional.

Aunque, a nivel individual los préstamos, posiblemente estos no excederán \$2.000/\$3.000, existe la posibilidad de préstamos de mayor monto a grupos asociados. Credifé manifiesta haber concedido a una asociación un préstamo de \$45,000 para la instalación de una fábrica que procesará chocolate en barras.

Considerando, los resultados positivos de la asistencia técnica, sería recomendable que los créditos se concedan de preferencia a productores que hubieran participado en los cursos de capacitación ofrecidos por ACDI/VOCA.

### Demanda Proyectada de Préstamos– Cluster Cacao Guayaquil

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			Total
		Cap. Trabajo	Inversión	C. Acopio	
Productor - FINCA	2000	2.000	300	100	2.400
Intermediario	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Exportador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Total	2000	2.000	300	100	2.400

## CLUSTERS CONFECCIÓN – ATUNTAQUI

### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Compra Materia Prima	Tela	Taller Productor
Confección	Vestuario	Establecimientos
Venta a Establecimientos	Vestuario	Consumidor Final

Existen unas 300 empresas entre micros, pequeñas y medianas, considerando como micros aquellos que utilizan de 3 a 5 empleados, pequeños hasta 10 empleados y medianos más de 11 empleados. Se dedican a la confección de ropa esencialmente femenina. Su mercado es principalmente nacional, aunque existen algunos experimentos de exportación, 70% de la tela utilizada es nacional y 30% importada. El factor limitante de crecimiento constituye la escasez de mano de obra. Las ventas mensuales fluctúan entre \$3000 y \$4000 para las micros, \$15,000 y \$20,000 para las pequeñas y unos \$60,000 para las medianas. Reportaron obtener utilidad entre el 8% y 13% sobre el capital.

Compran su materia prima a crédito a un plazo promedio de 120 días entregando cheques post-fechaos, y obtienen un descuento de precio de 5% en compras al contado. A su vez conceden crédito a 30 y 60 días a sus clientes recibiendo en algunos casos cheques post-fechaos.

A la sesión asistieron 4 empresas que posiblemente representan el sector de la mediana industria. En general, mostraron conocimiento de su negocio y no se percibió una necesidad evidente de necesidad de financiamiento a ese nivel. De las empresas micro que no estaban presentes, la representante de FINCA dijo tener entre sus clientes un buen número de empresarios de ese nivel.

**Demanda Proyectada de Préstamos – Cluster Confección Atuntaqui**

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			
		Cap. Trabajo	Inversión	C. Acopio	Total
Talleres de Confección	125	250	430	-	680
Tiendas de Venta al Detalle	100	500			500
<b>Total</b>	<b>225</b>	<b>750</b>	<b>430</b>	<b>-</b>	<b>1.180</b>

## CLUSTER SECTOR TEXTIL – ATUNTAQUI

### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Compra Materia Prima	Telas e hilo	Taller Productor
Producción Taller	Boxer-Medias-Ropa Interior	Establecimientos
Venta a Distribuidor	Boxer-Medias-Ropa Interior	Consumidor Final

Los productores compran la materia prima a distribuidores a 60 días de plazo y venden a 30-45 días recibiendo cheques posfechaos de sus clientes. La mayoría de las ventas

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

se concretan mediante pedidos. Aparentemente no existen problemas de demanda, siendo factores limitantes la falta de créditos para maquinaria y capital de trabajo. La maquinaria es importada de Italia y Alemania, se comentó la necesidad de adquirir maquinaria con valor aproximado de \$30,000.

Asistieron a la reunión dos empresarios, uno de tamaño mediano y otro micro, pero manifestaron que el gremio de tejedores micro es bastante grande, que existen unos 60 tejedores micro. El productor mediano manifestó que compra mensualmente \$15,000 de materia prima y el micro \$2,500.

**Demanda Proyectada de Préstamos – Cluster Textiles Atuntaqui**

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			Total
		Capital Trabajo	Capital Inversión	Centro de Acopio	
Productores	60	155	170		325

### CLUSTER LÁCTEOS – SAN GABRIEL

#### Fases del Proceso

Actividad	Producto	Destino
Producción en FINCA	Leche Cruda	Procesador
Procesador	Queso/Leche Procesada	Distribuidor
Distribución	Queso/Leche Procesada	Consumidor Final

A la reunión celebrada en el centro de acopio de leche de FLORALP (empresa ancla del cluster), asistieron unos 12 microempresarios productores de leche, integrantes de dos asociaciones de finqueros que venden su producto a esa empresa. Reciben asistencia técnica en manejo de pastizales, control de enfermedades, alimentación de ganado y otras áreas afines.

En la región existen micro, pequeños y medianos empresarios productores de leche, que en promedio manejan en sus fincas 2, 5, y 20 vacas, con una producción promedio de 8 a 9 litros de leche por vaca con un ordeño diario. Reportaron, que se necesita una hectárea por vaca de pastura; el precio de compra de una vaca fluctúa entre \$1,000 y \$1,200 y sus necesidades de financiamiento son para la compra de animales, adquisición de tierras, mejoramiento de pastos capital de trabajo y tanques de acopio de leche, para expandir su radio de acción en la adquisición de la leche.

FLORALP adquiere el producto diariamente y paga quincenalmente, mediante transferencia electrónica bancaria a las asociaciones, quienes a su vez entregan a cada productor en efectivo, el dinero correspondiente por la venta de la leche.

Se exploró con FLORALP la posibilidad de que sirva como intermediario para descontar a los productores de las entregas de leche, el pago de los préstamos concedidos por los bancos, cosa que manifestaron ya haber realizado en el pasado. FLORALP también manifestó interés en recibir financiamiento para la expansión de sus canales de distribución o venta al detalle y mediante la venta de franquicias.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

**Demanda Proyectada de Préstamos– Cluster Leche - San Gabriel**

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			Total
		Capital. Trabajo	Capital Inversión	Centro de Acopio	
Productor-en finca	270	550	850	50	1.450
Procesador	1			500	500
Distribuidor Minorista	200	200			200
<b>Total</b>	<b>471</b>	<b>750</b>	<b>850</b>	<b>550</b>	<b>2.150</b>

### CLUSTER ECOTURISMO - NACIONAL

En base a la información proporcionada por los miembros de la Asociación Ecuatoriana de Ecoturismo, se puede indicar: Que el ecoturismo abarca actividades que van desde la promoción nacional e internacional, los esfuerzos de las agencias de viaje que promueven y coordinan el transporte internacional, los operadores que organizan tours y los proveedores de servicios de alojamiento, alimentación y transporte.

La mayor información proporcionada correspondió al sector proveedor de servicios, compuesto por unas 150 unidades ecoturísticas de las cuales 70 son comunitarias y unas 80 son privadas. A la fecha, solamente 15 cuentan con certificación internacional que garantiza al turista, la calidad de servicios básicos de higiene, calidad de agua, vías de acceso, etc., así como de estándares internacionales de calidad.

Existen serias dificultades en la obtención de financiamiento por falta de garantías y conocimiento de los operadores financieros de las características de una industria altamente cíclica, que requiere un financiamiento que se ajuste al flujo de efectivo de su negocio. Se mencionó, como necesidades apremiantes; a) el financiamiento de la certificación internacional cuyo costo puede fluctuar entre \$2,000 y \$5,000, b) mejoramiento de instalaciones sanitarias y habitacionales, c) mejoras de calidad de agua, d) publicidad, etc., con necesidades de financiamiento del orden de \$5,000 para capital de trabajo y \$20,000 para inversión por cada unidad productiva.

Por la naturaleza de la industria se estima en 5 años el tiempo promedio requerido para alcanzar el punto de equilibrio financiero.

Se recomienda un estudio más profundo del sector con información obtenida directamente de los proveedores de servicios, a fin de poder establecer las verdaderas necesidades del sector y las interrelaciones de la cadena ecoturística, especialmente entre el turismo de las islas Galápagos, el de sol y playas, el de la sierra y amazonía.

**Demanda Proyectada – Cluster Ecoturismo Nacional**

Actividad	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			Total
		Cap. Trabajo	Inversion	C. Acopio	
Proveedores de servicios	20	100	400		500
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>	<b>400</b>	<b>-</b>	<b>500</b>

## Resumen de la Demanda

El cuadro siguiente resume las estimaciones de la demanda presentados en los acápite anteriores.

Cluster	No	Demanda de Crédito (Miles \$)			Total
		Capital de Trabajo	Capital de Inversion	Centros de Acopio	
Cuero	29	740	1,550	300	2,590
Paja Toquilla	1010	400	200	100	700
Cacao	2000	2,000	300	100	2,400
Confecciones - Atuntaqui	225	750	430	-	1,180
Tejidos - Atuntaqui	60	155	170		325
Lacteos - San Gabriel	471	750	850	550	2,150
Ecoturismo - Nacional	20	100	400	-	500
GRAN TOTAL	3755	4,740	3,330	1,050	9,520

## F. BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE FINANCIAMIENTO DE LOS CLUSTERS SELECCIONADOS.

En base a lo recopilado en las visitas a los clusters, a las instituciones financieras y en la serie de reuniones mantenidas con usuarios de crédito, el equipo consultor ha concluido que las principales brechas que existirían entre la oferta y demanda de crédito sería:

- Fuertes asimetrías de información entre la oferta a la demanda de crédito, pues a nivel de agencias de servicios financieros, sólo se promueven y ofrecen los productos más conocidos: como el crédito individual, crédito solidario, etc. y no otros como líneas de crédito, factoraje, arrendamiento financiero, etc.
- La brecha se profundiza por falta de educación financiera en los micro y pequeño empresarios y en un manejo más adecuado de sus flujos de efectivo.
- El crédito agropecuario aún es limitado, por los temores y equivocadas evaluaciones de riesgo por parte de los operadores financieros, sólo uno de los operadores financieros dispone de tecnología adecuada para dar financiamiento a éste sector..
- Falta adecuar los productos financieros a los flujos de efectivo de ciertos clusters. Ej. Paja toquilla, etc.
- Es necesario brindar a los clusters alternativas de servicios financieros integrales (manejar todos los servicios que el cliente pueda requerir), que permitan a la entidad financiera alcanzar economías de escala más rápidamente y disminuir los costos de transacción y esto puede ser beneficioso y atractivo para los clientes.

## G. NUEVOS PRODUCTOS PROPUESTOS

### LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO

El Leasing o arrendamiento financiero es un contrato entre una Institución financiera -IFI o empresa de leasing (arrendador) y un cliente (arrendatario). Es un contrato de alquiler con opción de compra para el uso económico o el goce sobre bienes muebles o inmuebles. Es decir se separa el uso, y la propiedad del bien.



El arrendatario se compromete mediante la firma de un contrato, a realizar pagos periódicos integrados por: intereses, la amortización de capital, seguros, mantenimiento, entre otros relacionados con el bien. Generalmente, se pacta la opción de compra del bien, al final del arrendamiento

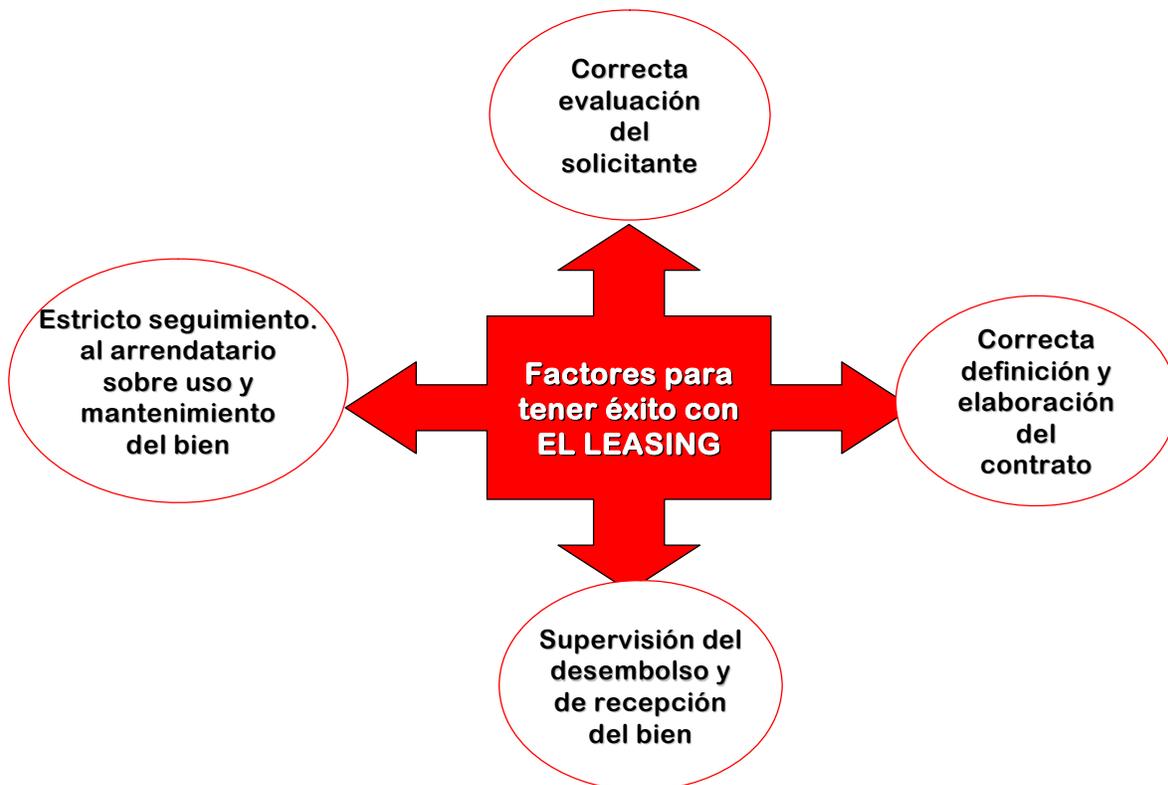
Una vez que finaliza el leasing o el arrendamiento, el usuario del bien tiene las siguientes opciones, las cuales se pueden plasmar en el contrato:



### Características del Leasing

- Puede ser realizado por Bancos, Financieras y Empresas Especializadas
- El arrendatario puede y mejor si lo hace, elegir el bien así como el proveedor
- Se utiliza para adquirir tanto bienes nuevos como usados
- Mantenimiento por cuenta del arrendatario
- Depreciación absorbida por el arrendatario o por el arrendador dependiendo de la legislación en cada país.
- El plazo de la operación no es mayor al de la vida útil del bien
- El bien debe estar asegurado por cuenta del arrendatario
- No son necesarias garantías colaterales. El bien es la garantía
- Permite conservar capital para otras inversiones, en lugar de activo fijo.
- Genera pago fijo mensual, que facilita a la empresa la planeación del flujo de efectivo.
- Protege a empresas de quedarse con equipo obsoleto.

### Factores de Éxito del Leasing



Se debe indicar que la Ley de Instituciones Financieras de Ecuador en su Artículo 51 literal q) si prevé la figura de leasing para instituciones financieras, por lo que en principio no habría necesidad de conformar empresas especializadas que manejen este tipo de producto.

## FACTORAJE/FACTORING O DESCUENTO DE DOCUMENTOS

El factoraje es un contrato para dar servicios, tales como: administración de cobros y financiamiento.

A través de esta operación, una empresa o comerciante, contrata con una entidad financiera bancaria o no bancaria o empresa de factoraje, la gestión de todos sus cobros y el adelanto de los mismos a cambio de intereses y comisiones.

Es un mecanismo de financiamiento a corto plazo, mediante el cual una empresa comercial, industrial o de servicios, solicita un financiamiento a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes, a una entidad financiera o empresa de factoraje.

El factoraje se adapta a las necesidades particulares de cada cliente, ofreciendo una amplia gama de servicios adicionales: Administración de cartera, evaluación e investigación de clientes y gestión de cobranza, entre otros.

### Modalidades de Factoraje



**Factoraje a Clientes (Financiamiento de cuentas por cobrar):** La empresa cede cuentas por cobrar vigentes de sus compradores (facturas, contratos, recibos, pagarés) a la Entidad Financiera, recibiendo financiamiento.

**Factoraje a Proveedores:** Apoyo a proveedores de cadenas comerciales o grandes empresas para descontar títulos de crédito emitidos a su favor, a través de la Empresa de Factoraje.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

**Factoraje a cuentas por pagar:** Las empresas pueden pagar anticipadamente la totalidad de sus adeudos a sus proveedores, por la venta de un producto o la prestación de un servicio.

**Factoraje Internacional:** Exportadores e importadores pueden cobrar y/o pagar en su totalidad en cuenta abierta y en forma anticipada, el producto de sus ventas o compras en el extranjero, sin tener que esperar a su vencimiento.

### **Consideraciones importantes al momento de contratar el Factoraje:**

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos al factorante; (la asunción de los riesgos de insolvencia de los obligados al pago);
2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factorante.

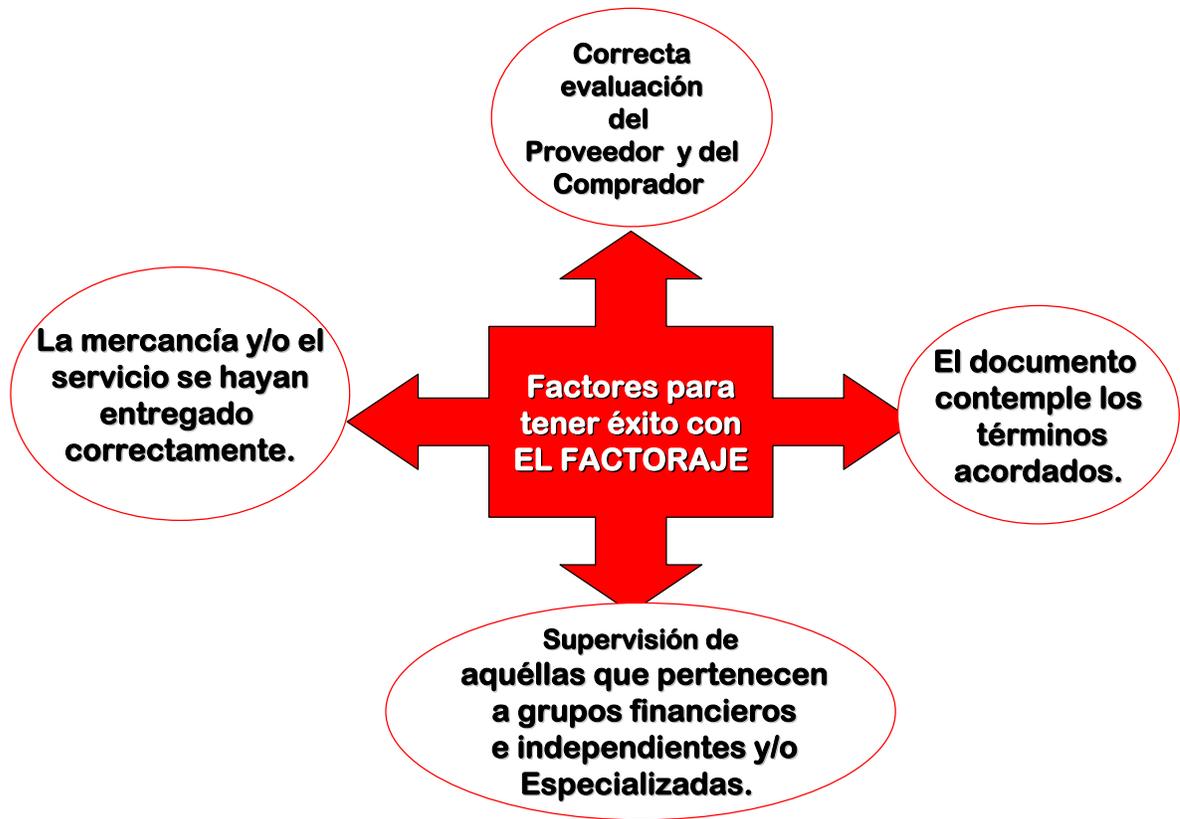
### **Ventajas Financieras y Económicas del Factoraje.**

- Proporciona liquidez en función de las ventas
- Niveló flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Permite una operación revolvente
- Reduce el apalancamiento financiero
- Optimiza costos financieros
- Reduce el ciclo operativo de una empresa
- Mejora la posición monetaria, no genera pasivos ni endeudamiento
- Disminuye costos en áreas de crédito y cobranza
- Cubre el riesgo de cuentas incobrables
- Apoya la recuperación de cartera y el pago puntual de parte de los clientes

### **Desventajas del Factoraje.**

- Es costoso cuando las facturas son numerosas y relativamente pequeñas en su cuantía, incrementa los costos administrativos necesarios.
- Se considera la factorización como un signo de debilidad financiera, que puede afectar los negocios futuros, porque la empresa está usando como garantía un activo altamente líquido.
- Una empresa que esté en dificultades financieras temporales, puede recibir muy poca ayuda.
- Las IFIs que se dedican al Factoraje son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.
- El Factorante sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.

## Factores de Éxito del Factoraje



Se debe indicar que la Ley de Instituciones Financieras de Ecuador en su Artículo 51 literal h) si prevé la figura de negociación de documentos (facturas y otros) para instituciones financieras, por lo que no habría necesidad de empresas especializadas que manejen este tipo de producto.

## LÍNEA DE CRÉDITO DE OPERACIÓN EN CUENTA CORRIENTE

Es un contrato de línea de crédito administrado por el cliente en una cuenta corriente o caja de ahorro, exclusiva para la operación, abierta por el cliente en la misma IFI que le otorga el financiamiento.

A través de esta operación, una empresa o comerciante contrata con una entidad financiera bancaria, una línea de crédito destinada fundamentalmente a los gastos de operación de su giro a cambio de intereses.

Es un mecanismo de financiamiento a mediano plazo, mediante el cual una empresa comercial, industrial o de servicios solicita un financiamiento de capital de operación a partir de pagar únicamente los saldos y los intereses del capital utilizado de la línea de crédito en su cuenta corriente. El pago lo realiza con todos los ingresos que obtiene y deposita en la cuenta corriente o caja de ahorro aperturada, para la operación de crédito ya existente, pero de uso exclusivo para esta operación.

Esta modalidad de crédito se adapta a las necesidades particulares de cada cliente, ofreciendo la posibilidad de administrar directamente la liquidez al empresario.

### Modalidades de Crédito en Cuenta Corriente



### Ventajas Financieras y Económicas

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

- Proporciona liquidez
- Nivel de flujos de efectivo en caso de ventas estacionales
- Permite una operación revolvente
- Optimiza costos financieros (reducción de Ti entre 2 y 4 puntos porcentuales)
- Estabiliza y transparenta el ciclo operativo de una empresa.
- Disminuye costos del crédito no solo en Ti sino en costos de transacción.
- Ayuda administrar mejor el riesgo de crédito.
- Apoya la recuperación de cartera y el pago puntual de clientes.

### Desventajas del Crédito en Cuenta Corriente o Caja de Ahorro

- Este producto de financiación es difícil en pequeñas empresas que no cuenten con una unidad contable que apoye la administración y control de la liquidez de manera disciplinada y transparente.
- Exige un esfuerzo adicional de la IFI, en cuanto al manejo de la información y la conciliación entre Cartera y Cuentas Corrientes o Depósitos a la Vista de manera regular con el cliente.
- La tendencia de las IFIs a querer entender este producto como un sobregiro y castigarlo con altas tasas y comisiones.

### Factores de Exito



## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

Se debe indicar que la Ley de Instituciones Financieras de Ecuador en su Artículo 51 literal g) si prevé la figura de Crédito en Cuenta Corriente. La SBS tiene una norma en el Título VI, Capítulo II de su codificación de resoluciones de este producto pero más referido a sobregiros, por lo cual ameritaría su revisión.

En los productos propuestos especial interés para su implementación deberá ser la revisión de las normativas emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Leyes complementarias como la de Régimen Tributario Interno (capítulos IVA e Impuesto a la Renta), el Código de Comercio, etc.

## H. RECOMENDACIONES

### PARA LOS BANCOS

1. Deben definir su interés y necesidades de asistencia técnica, para implementar algunos o todos los productos financieros propuestos en este estudio, o hacer adaptaciones a su actual oferta.
2. Definir las características de los créditos que quieren incluir en el mecanismo de garantía DCA, que podrían ser:
  - Créditos que en sus políticas actuales de riesgo no caben;
  - Aquellos que por introducir nuevos productos de crédito podrían significar mayores riesgos;
  - Créditos que por su naturaleza sectorial son de mayor riesgo;
  - Aquellos que implican mayores riesgos por acercar servicios a mercados nuevos o desatendidos;
3. Habiendo conocido las necesidades de la demanda presentada en los clusters deben establecer mecanismos de adaptabilidad de su actual oferta de financiamiento a esas demandas, especialmente en su compatibilidad con los flujos de efectivo de las unidades productivas.
4. Hacer estudios de demanda de servicios financieros en algunos actores de los clusters de los cuales no se pudo obtener información y que podrían ser muy interesantes, como por ejemplo los productores de paja toquilla y campanas del mismo producto; los proveedores de servicios de turismo, ganaderos o productores de piel que la producen como materia prima para el cluster de cuero y las curtiembres. etc.
5. Se debería impulsar como instrumento de mayor competitividad para los sectores productivos la promulgación, probablemente por razones políticas - más de normativa de la Superintendencia de Bancos que de leyes especializadas y actualizadas - sobre Factoraje, Arrendamiento Financiero y Crédito en Cuenta Corriente o Caja de Ahorro. Esto debido a la actual dispersión normativa, ausencias temáticas importantes y al escaso o confuso tratamiento fiscal de estos productos financieros.

## SECCION I: CARACTERIZACION DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

6. Actualizar su oferta de servicios y productos financieros en sus sistemas de información al cliente.
7. Capacitar a los Oficiales de Crédito en la oferta actualizada y su diversidad. Verificando que los sistemas de incentivos de pago a los mismos, no los obligue a ofrecer un menú reducido de productos por razones de tiempo y facilidad de procesamiento institucional pero no de conveniencia para el cliente.
8. En un contexto nacional donde el riesgo de tasa de interés por su evidente tendencia a la reducción, impactará en los costos de la entidad, el tener diversificado el riesgo por sectores y sub-sectores económicos y el lograr mediante servicios integrales financieros, economías de escala, puede ser beneficioso para la entidad y el cliente en la perspectiva de la fidelización.
9. Definir mecanismos y herramientas que permitan alcanzar con los productos y servicios propuestos, economías de escala (disminución de costos) que a su vez incentiven las economías de alcance (mayores usuarios de tamaño pequeño)

En forma específica se realizan las siguientes sugerencias para cada uno de los operadores:

### **Banco del Pichincha/CREDIFÉ:**

- Impulsar el proyecto de Crédito Rural y Agropecuario.
- Viabilizar el factoring y leasing hacia operaciones de pequeña escala.
- El concepto de Redes de Valor acercarlo a PYMES a través de empresas ancla.

### **Banco PROCREDIT:**

- Ofrecen créditos de operación con montos mayores y plazos más largos.
- Es el único que ofrece sistemáticamente Crédito Agropecuario, como producto específico, generando tablas de amortización flexibles.
- Debería reforzar su ventaja de que en la otorgación del crédito toma en cuenta el flujo de caja de los beneficiarios para determinar la frecuencia y monto de las cuotas de pago.
- Las garantías son diversas: personales, prendarias e hipotecarias, lo cual tiene sus ventajas.
- Debería impulsar la implementación del crédito en cuenta corriente y el factoraje, éste último le permitiría atender a la pequeña y mediana empresa, con ventajas de economías de escala y mejor administración del costo.

**Sociedad Financiera FINCA:**

- El impulso a su reciente tecnología de microcrédito individual le permitiría entrar con algunos actores de los clusters, que de otra manera quedarían fuera.
- Sino resuelve su decisión de convertirse o no en Banco, la oportunidad de ofertar crédito en Caja de Ahorro estará perdida.
- La inflexibilidad en la frecuencia y monto de pago en la tecnología de Banco Comunal, puede ser una dificultad muy severa para atender algunos actores de los clusters identificados, que sus flujos de caja no son constantes sino cíclicos.
- Para los actores/productores más pobres de estos clusters, la tecnología de Bancos Comunales podría ser una ventaja comparativa.

**PARA LOS CLUSTERS O CADENAS PRODUCTIVAS**

1. Habiendo conocido la oferta de financiamiento de los bancos participantes deben estructurar su demanda y desarrollar su capacidad de negociación con ellos a fin de obtener financiamiento acorde a sus necesidades.
2. Los clusters deben acercar a los bancos la mayor información posible sobre sus cadenas productivas y de los distintos actores presentes en ellas, entendiendo que el acercamiento de servicios financieros al conjunto del clusters, es la garantía de competitividad de su clusters.
3. Se deberían impulsar junto con las instituciones financieras la promulgación de normativas especializadas y actualizadas sobre Factoraje, Arrendamiento Financiero y Crédito en Cuenta Corriente y Caja de Ahorro, como mecanismo de financiamiento al sector productivo.
4. Deben definir con mayor precisión su interés y necesidades de asistencia técnica para la disminución de las asimetrías de información entre la oferta y su demanda. (Ej: Ferias de Negocios entre el sector financiero y las cadenas de valor)
5. Deben poder definir las características de los productos de crédito que se adaptan mejor a las necesidades de su cadena de valor, en especial a las condiciones de su flujo de efectivo.

## SECCION II: PLAN DE TRABAJO FASE II

RED PRODUCTIVA							
PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA - FASE II							
DISEÑO, CAPACITACION E IMPLEMENTACION PILOTO DE NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS EN TRES BANCOS PARA CLUSTERS PRODUCTIVOS							
Actividad	Participantes (Sujetos)	Mes 1 (4 Semanas)	Mes 2 (Semanas)	Mes 3 (Semanas)	Mes 4 (Semanas)	Recursos necesarios (días consultor)	Contrapartes
Estudio Mercado Paja Toquilla	IFI, Clusters					20	IFIs y Asociaciones
Estudio Mercado Productores de Piel (Ganaderos)	IFI, Clusters					20	IFIs y Asociaciones
Estudio Mercado Ecoturismo	IFI, Clusters					20	IFIs y Asociaciones
Ajuste de productos actuales de crédito a flujos de efectivo	3 Bancos					20	IFIs y Asociaciones
<b>Implementación de Leasing:</b>	CREDIFE/B. Pichincha						IFI
- Recopilación normativa interna y externa	B. Pichincha					5	IFI
- Definición de la escala y el alcance	B. Pichincha					2	IFI
- Diseño Final	B. Pichincha					5	IFI
- Validación del Diseño con Oficiales, Usuarios y Banco	B. Pichincha, Clusters de Textiles y Cacao					5	IFI y Clusters
- Capacitación Oficiales de Crédito Banco Jefes de Agencias y personal de riesgo	CREDIFE/B. Pichincha					10	
- Prueba Piloto**	CREDIFE/B. Pichincha					10	IFI y Clusters
Tiempo total						37	
<b>Implementación del Factoraje</b>							
- Recopilación normativa interna y externa	B. Pichincha, PROCREDIT, FINCA					8	IFIs
- Definición de la escala y el alcance	3 Bancos					6	IFIs
- Diseño Final	3 Bancos					15	IFIs
- Validación del Diseño con Oficiales, Usuarios y 3 Bancos	3 Bancos y 6 Clusters					15	IFI y Clusters
- Capacitación Oficiales de Crédito Banco Jefes de Agencias y personal de riesgo	3 Bancos					15	IFI
- Prueba Piloto**	3 Bancos					15	IFI y Clusters
Tiempo total						74	
<b>Implementación del Crédito de Operación en CC</b>							
- Recopilación normativa interna y externa	B. Pichincha, PROCREDIT, FINCA*					8	IFIs
- Definición de la escala y el alcance	3 Bancos					6	IFIs
- Diseño Final	3 Bancos					15	IFIs
- Validación del Diseño con Oficiales, Usuarios y 3 Bancos	3 Bancos y 6 Clusters					15	IFI y Clusters
- Capacitación Oficiales de Crédito Banco Jefes de Agencias y personal de riesgo	3 Bancos					15	IFI
- Prueba Piloto**	3 Bancos					15	IFI y Clusters
Tiempo total						76	
Revisión y actualización de normas de factoraje, crédito en cuenta corriente y leasing	B. Pichincha, PROCREDIT, FINCA y SBSE					24	SBS
Capacitación flujo de efectivo Peq. y Med. Empresarios 6 clusters	MIPYMES					18	Asociaciones

\* En el caso de FINCA tienen interés en que el producto de crédito no sea en Cuenta Corriente sino en Caja de Ahorro, eso no implica grandes cambios porque en ambos casos, se trata de depósitos a la vista.

\*\* El desarrollo de las pruebas piloto dependerá de la oportunidad con que los Bancos puedan ajustar sus sistemas operativos

## **SECCION III: ANEXOS**

### **ANEXO A. ANALISIS ECONOMICOS SECTORIALES DISPONIBLES DE ALGUNOS CLUSTERS:**

#### **CACAO**

Las exportaciones durante 2006 llegaron a la cifra récord de los últimos 10 años, por un monto de 133 millones de dólares valor que con respecto a 2005 creció a un 13%. El último trimestre de 2006 con respecto a similar período de 2005 fue muy favorable para la actividad pues varió positivamente en un 38%. Las exportaciones de los últimos años han ayudado para que la industria se fortalezca, después de varios años de decadencia. La industria del cacao vive su mejor época desde el boom hace décadas, pero no abastece lo suficiente al mercado interno. Más aún, con la reapertura de la fábrica La Universal la demanda por el producto se ha visto incrementada.

La Asociación de Cacaoteros del Ecuador considera que esta última temporada ha resultado buena en cuanto a precios en el mercado externo. El cacao se lo expende actualmente entre 700 y 800 dólares la tonelada, lo cual, según esta Asociación, ha hecho que los productores prefieran exportar el producto. Esta etapa favorable para el cacao ecuatoriano, comenzó con la mejora de calificación y certificación de calidad que se dio a inicios del año.

Por otra parte, de conformidad con la información reportada a la Central de Riesgos, se determina que esta actividad a Dic/06, se benefició del 0.1% de la cartera de crédito y contingentes registrada por el SFNA, cifra similar a la registrada en Dic/05.

A nivel de operaciones registró un incremento de 32.1%; mientras que el saldo de la cartera y contingentes aumentó en el 59.4%; y, la morosidad bajó del 11.4% registrada en Dic/05 a 7.1% en Dic/06. Adicionalmente, el nivel de la cartera C, D y E (mayor riesgo) bajó del 11% en Dic/05 a 7% en Dic/06.

## SECCION III: ANEXOS

### INDUSTRIA MANUFACTURERA

Durante los últimos 6 años presentó variaciones positivas en la generación del PIB. El último año (2006), según el BCE, presentó un crecimiento del 4.4% cifra que se aproxima a la mitad de lo conseguido en 2005. En términos absolutos el crecimiento de 2006 se tradujo en una generación de recursos equivalente a 2.866 millones de dólares. Este volumen de recursos permite establecer que en 2006, la industria manufacturera participó en la estructura porcentual del Pib con el 13.4%. Las previsiones para 2007 señalan que hasta fin de año se podría tener un crecimiento de 3.7%. Desde el punto de vista del Valor Agregado Bruto por Industrias, se puede apreciar que el tercer trimestre de 2006 con relación a su período inmediato anterior presentó un crecimiento de 2.28%; mientras que con respecto a similar período del año 2005 también varió favorablemente al 8.67%, lo cual indica los esfuerzos del sector por mantener su eficiencia y productividad.

Al interior del sector de la Manufactura se puede apreciar que durante 2006, las ramas denominadas Fabricación de Maquinaria y Equipo; Fabricación de otros productos minerales no metálicos; Productos de madera y fabricación de productos de madera; Elaboración de Bebidas, fueron los de mayor dinamia durante 2006 pues sus crecimientos se ubicaron en 8%; 5.6%; 5.4% y 5.2%, respectivamente. En términos absolutos, la actividad Carnes y Pescado Elaborado, la Fabricación de productos Textiles y Productos Alimenticios Diversos, fueron las ramas que generaron la mayor cantidad de recursos en 2006 (921, 455 y 309 millones de dólares, respectivamente). Las previsiones para 2007, señalan que dentro de la manufactura, las actividades de mayor dinamia serán la Fabricación de otros productos minerales no metálicos (5.7%), elaboración de bebidas (5.5%) y Producción de madera y fabricación de productos de madera (5.1%).

Las exportaciones de productos industrializados (excepto los derivados del petróleo) durante 2006 alcanzaron la cifra de 2.044 millones de dólares, cifra que con relación a las del año 2005, fueron superiores un 13%. Los rubros de mayor peso en las exportaciones industrializadas son los denominados Otros Elaborados de Productos del Mar y Manufacturas de Metales con montos equivalentes a 503 y 470 millones de dólares, respectivamente, cifras que frente al total de exportaciones considerado, representan el 28% y 26%, respectivamente.

Según el Estudio Mensual de Opinión Empresarial que realiza el BCE, realizado a cuatro sectores con un total de 726 empresas, en el mes de diciembre de 2006, se determinó que la confianza empresarial en el Ecuador cayó por segundo mes consecutivo; así, el Índice de Confianza Empresarial (ICE) bajó a 230.1, inferior en 11.14 puntos respecto de noviembre. La disminución del valor de ventas del sector industrial, construcción y servicios; reducción de la demanda laboral en la construcción, pesimismo generalizado respecto a la situación de negocios,

## SECCION III: ANEXOS

aumento de la competencia en todos los sectores, fueron las principales causas de esta baja.

Según la misma fuente, en el sector industrial, el número de empleados en diciembre 2006 aumentó levemente (0.03%), sin embargo, las empresas pequeñas disminuyeron la demanda laboral en 2.07%. En cuanto al volumen de producción industrial, éste disminuyó en diciembre de 2006 en 7.97%, siendo la disminución más pronunciada de los últimos seis meses. Las empresas grandes son las que empujaron con mayor fuerza esta reducción (8.08%), después las empresas medianas (6.68%) y las pequeñas (6.54%). El valor de ventas del sector industrial en diciembre de 2006 disminuyó en 2.27% respecto al mes anterior.

Tanto las empresas medianas como las pequeñas disminuyen en 5.82% y las grandes en 2.02%. El precio promedio de las ventas del sector industrial de los últimos tres meses aumentó levemente. En efecto, en diciembre de 2006, los precios aumentaron en 0.15% con respecto al mes anterior, este aumento fue impulsado por las empresas grandes, ya que las medianas y las pequeñas disminuyeron 2.11% y 0.68%, respectivamente.

El porcentaje de empresarios industriales que mantuvieron el mismo nivel de inventarios de productos terminados en el mes de diciembre fue 75.0%. Sin embargo, en este mes, el 13.75% de empresarios aumentaron el nivel de inventarios y el 11.25% disminuyeron, es decir, el 2.5% de empresarios de este sector aumentaron su nivel de inventarios, comportamiento que es contrario a los meses anteriores, siendo las empresas grandes las que ayudaron a este resultado con un incremento del 15%; por el contrario, las pequeñas redujeron en promedio 2.5%.

Los precios de los insumos nacionales en el mes de diciembre de 2006 bajaron ligeramente con respecto al mes anterior (0.06%), pero los precios de los insumos extranjeros aumentaron 0.12%. El número de empresarios industriales que consideran que la situación de negocios es mejor con respecto a un mes anterior es menor al número de empresarios que considera que es peor, esta diferencia es más marcada que en los últimos tres meses.

En cuanto a la competencia, en diciembre de 2006, el 4.9% de empresarios creen que su situación es mejor, al contrario, el número de empresarios que cree que la situación de negocios es peor disminuye a 18.5%, es decir, en neto en este mes el 13.58% de empresarios consideran que la situación de negocios es peor. El porcentaje de empresarios del sector industrial que cree que la competencia es mayor llega a 25.9%, superior en 18.52% al número de empresarios que cree que es menor, es decir, que este mes, el 18.2% de empresarios consideraron que aumentó la competencia, resultado atribuible principalmente por las empresas grandes (30.0%), seguida de las pequeñas (17.07%) y las medianas (10.0%).

Desde el punto de vista internacional, el país debe considerar el desarrollo y perspectivas de países como China, que con su potencial puede afectar

## SECCION III: ANEXOS

notablemente cualquier mercado; esta economía no para de crecer y se espera que para el próximo año mejore y alcance un 9,8%. Dada esa importancia, el Centro de Cooperación Empresarial y de Tecnología Ecuatoriano– Chino organizará una gira de negocios y turismo programada para abril de 2007. Según el presidente del Centro, los empresarios podrán realizar una gira por las principales ciudades chinas (Beijing, Shangai, Yiwu, Guangzhou y Hong Kong). Además de asistir a la Feria de Cantón, los asistentes podrán participar en ruedas de negocios organizadas por el Centro mencionado.

### TEXTILES

La Fabricación de Productos Textiles y Prendas de Vestir, según la información del BCE, los últimos tres años, presentó variaciones positivas en su PIB. El último año 2006 varió a un ritmo de 3.5% inferior a la de 2005 (5.1%), la más alta de los últimos 6 años. La generación de recursos, en términos absolutos, durante 2006 alcanzó la cifra de 455 millones de dólares. Las previsiones para 2007 señalan que el sector obtendrá un crecimiento similar a 2005. La participación de esta actividad en la estructura porcentual del PIB se ubicó en 2.1%.

En lo que respecta a exportaciones de textiles, durante 2006 se exportó un volumen de recursos equivalente a 66.7 millones de dólares cifra que con respecto a 2005 cayó un 12%. La caída de las exportaciones se debió a la disminución de ventas que tuvieron las prendas de vestir de fibras (-38.7%) pues las Otras manufacturas de textiles incrementaron su volumen de ventas al exterior en 3.6 puntos porcentuales.

En general, el país es presa del contrabando y uno de los sectores más afectados permanentemente es el textil. En este sentido, se incorporan algunos datos obtenidos por una investigación al respecto, realizado por la Asociación de Empresarios Textiles del Ecuador AITE, entidad que hizo un ejercicio para calcular el monto de mercadería que no declara impuestos. Compararon entre las exportaciones registradas por el Perú hacia el Ecuador y entre lo recibido por el Ecuador de importaciones desde el Perú. Los resultados: grandes cantidades de mercadería no declarada. Sólo en 10 partidas arancelarias tomadas al azar del año 2001, se llegó a comprobar que el 35% y hasta el 45% no es declarado en las Aduanas y por lo tanto se presume que ingresa por contrabando.

El gremio textil ha solicitado que a todo lo que sea textiles se le haga un aforo físico en las Aduanas y se complemente con control en las carreteras. Según, un estudio de la Cámara de Industriales de Pichincha, se estima que unos 2.103 millones de dólares en mercaderías han entrado de contrabando al Ecuador entre 2000 y 2004, lo que ha generado pérdidas al fisco por 585 millones de dólares. Unos 307 millones de dólares corresponderían a la evasión del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y los restantes 278 millones por la evasión de aranceles.

La investigación se concentró en las importaciones provenientes de ocho países: Argentina, Bolivia, Brasil, China, Colombia, Panamá, Paraguay y Perú, que representan el 40% del volumen total de las compras del Ecuador en el exterior, sin considerar el comercio transfronterizo. El representante gremial considera que las cifras son muy conservadoras, porque el Ecuador importa productos de unos 124 países. Desde Panamá

## SECCION III: ANEXOS

han entrado mercaderías valoradas en 841.8 millones de dólares (la mayor parte textiles), sin pagar impuestos, lo que representa un perjuicio al fisco de 290 millones de dólares.

Según la AITE, el 81% del contrabando textil proviene de Panamá y el 8% de China.

En cuanto a esta actividad, de conformidad con la información reportada a la Central de Riesgos, se determina que a Dic/06, se benefició del 1% de la cartera de crédito y contingentes registrada por el SFNA, cifra inferior a la registrada en Dic/05 que fue de 1.2%.

A nivel de operaciones registró un incremento de 16.5%; mientras que el saldo de la cartera y contingentes aumentó en el 3.8%; y, la morosidad bajó del 4.7% registrada en Dic/05 a 2.4% en Dic/06. Adicionalmente, el nivel de la cartera C, D y E (mayor riesgo) bajó del 4% en Dic/05 a 2% en Dic/06.

### Actividad : TEXTILES

#### Sistema Financiero Nacional Activo

#### Resumen de Cartera

(En dólares y porcentajes)

	Dic-05	Dic-06	VARIACION
# Operaciones	17,695	20,608	16.5%
Saldo Cartera Textiles	118,527,140	123,053,202	3.8%
Saldo Total Cartera SFN	9,975,240,493	11,798,448,865	18.3%
Cartera Textiles / Cartera SFN	1.2%	1.0%	
Diez Mayores Deudores	35,523,318	29,824,246	-16.0%
Diez Mayores D / Cartera Textiles	30%	24%	
Veinte Mayores Deudores	46,162,951	38,443,584	-16.7%
Veinte Mayores D / Cartera Textiles	39%	31%	
Cien Mayores Deudores	67,863,411	60,954,239	-10.2%
Cien Mayores D / Cartera Textiles	57%	50%	
Morosidad Cartera Textiles	4.7%	2.4%	
Cobertura Cartera Textiles	112.6%	143.3%	
Cartera (A y B) Textiles / Textiles	96%	98%	
Cartera ( C, D y E) Textiles / Cartera Textiles	4%	2%	

Nota: No incluye los saldos de cartera menores a USD 100.0

## SECCION III: ANEXOS

### ANEXO B. EXPERIENCIA INTERNACIONAL SOBRE NUEVOS PRODUCTOS FINANCIEROS PROPUESTOS

#### CHILE: CREDITO EN CUENTA CORRIENTE, CCC., Banco del Estado



#### Línea Crédito en Cuenta Corriente

##### ► Beneficios

- Traspasos de fondos a su **Cuenta Corriente**, cada vez que ésta no tenga dinero suficiente para cubrir cheques o cargos.
- Pagará interés sólo por el monto y los días de uso, los cuales se cargan en su **Cuenta Corriente**, el primer día hábil de cada mes.

##### ► Características

##### ► Requisitos

##### ■ Productos Relacionados

- Cuenta Corriente.
- Cargo Automático (PAC).
- Seguro de Desgravamen.
- Seguro de Salud.
- Seguro Empresa Protegida.
- Fondo Garantía Pequeño Empresario.

##### ■ Servicios 24Horas

- Ponemos a su disposición la más amplia red de servicios y equipos automatizados **Servicios 24Horas**, para que pueda obtener información y realizar transacciones "en línea", desde su **Cuenta Corriente** o **Chequera Electrónica**.

##### Preguntas Frecuentes

- ¿Dónde y cómo puedo solicitar el crédito?
- ¿Cuáles son las ventajas de ser cliente de BancoEstado?
- ¿Cómo paga usted a sus proveedores?
- ¿Cómo paga las remuneraciones de sus trabajadores?
- ¿Cómo esta recaudando sus ventas a plazo, facturas, letras, colegiaturas, u otras.?
- ¿A quién puede acudir para elegir el financiamiento y plazo adecuado?

## SECCION III: ANEXOS

### CHILE: NORMA DE FACTORAJE, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS. CHILE:

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-38

Pág. 2

Cualesquiera sean los instrumentos con que se documenten los créditos y los contratos con que se formalicen los servicios, cesiones de derechos o garantías, las operaciones de factoraje deben circunscribirse a los créditos originados en las ventas de bienes o prestación de servicios no financieros, efectuadas por las personas naturales o jurídicas con que se pacte la operación de factoraje, o por cuenta de cuyos compradores se asume el compromiso de pago.

Se entenderá que corresponden a actividades derivadas de las operaciones principales antes descritas, el registro o gestión de cuentas, el análisis y clasificación de potenciales compradores, la investigación de mercados, el asesoramiento en materias legales, etc., siempre que no signifiquen asumir las decisiones comerciales o financieras por cuenta de los clientes y se circunscriban a la actividad que originan los créditos.

Cabe hacer presente que es plenamente aplicable a las operaciones de factoraje descritas en este número, la prohibición establecida en el Capítulo 2-3 de esta Recopilación, en orden a no recibir cheques bajo cualquier modalidad que desvirtúe su calidad de instrumentos de pago.

#### 3.- Límites.

Las obligaciones por las operaciones de factoraje quedan sujetas a los límites del artículo 84 de la Ley General de Bancos, para cuyo efecto se tendrá en cuenta lo indicado en el numeral 4.5 del título II del Capítulo 12-3 de esta Recopilación.

Cuando se garantice el pago de las obligaciones que asume un comprador, los montos garantizados quedan también sujetos a los límites de avales y fianzas de que trata el Capítulo 8-10 de esta Recopilación.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-38

Pág. 3

### 4.- Información sobre las operaciones.

Las deudas por operaciones de factoraje no serán informadas para efectos de lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley General de Bancos y en el Capítulo 18-5 de esta Recopilación, como tampoco serán incluidas en la demás información sobre deudores o relativas a tasas de interés, salvo que se exija expresamente su inclusión en las instrucciones del Manual del Sistema de Información."

### II.- NORMAS CONTABLES.

Las instituciones financieras deberán ceñirse a las siguientes normas en las materias que se indican:

#### 1.- Cartera de factoring.

Los créditos correspondientes a las operaciones de que se trata se reflejarán en la cuenta "Deudores por operaciones de factoring", de la partida 1135 "Operaciones de factoraje".

Aquellos créditos que no sean pagados dentro de los 90 días siguientes a su vencimiento, serán incluidos en la cuenta "Operaciones de factoring vencidas" de la partida 1418 "Operaciones de factoraje".

#### 2.- Ingresos.

Los ingresos por diferencias de precio, como asimismo los intereses y reajustes, cuando proceda, se informarán en cuentas denominadas "operaciones de factoraje" de las partidas 7605, 7105, 7110, 7115 ó 7305, según sea el caso.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-38

Pág. 4

### 3.- Créditos contingentes.

La garantía de pago que otorgue una institución financiera sobre las obligaciones que asume un comprador, se tratará de la forma prevista en el Capítulo 8-10 de esta Recopilación.

### 4.- Provisiones y castigos.

Para la constitución de provisiones por riesgo de crédito y castigos de la cartera de factoraje, se aplicarán las instrucciones de los Capítulos 7-10 y 8-29 de esta Recopilación.

---

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-38

ANEXO

### ANTECEDENTES PARA SOLICITAR AUTORIZACION PARA EFECTUAR OPERACIONES DE FACTORAJE

Junto con el estudio de factibilidad, las instituciones financieras solicitantes acompañarán los siguientes antecedentes:

- a) Estructura organizacional y forma en que se integrará y administrará el nuevo producto, en cuanto a la fijación de políticas y manejo de los riesgos; grado de autonomía de la gestión, flujos de información previstos, etc.
- c) Explicación acerca de los controles internos que se prevén para manejar o precaver los riesgos, detallando en particular los procedimientos para el control de las operaciones.
- d) Equipamientos y servicios contemplados para desarrollar el giro de factoring.

Los antecedentes mencionados en este anexo deberán permitir una evaluación eficaz para el propósito que se persigue. Es requisito indispensable, por lo tanto, que la información sea completa, verificable y coherente, a fin de arribar a conclusiones fundadas en cada una de las materias o aspectos relevantes.

\_\_\_\_\_

## SECCION III: ANEXOS

### CHILE: NORMA DE LEASING, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS:

CAPITULO 8-37 (Bancos y Financieras)

MATERIA:

**OPERACIONES DE LEASING.**

---

#### I.- DISPOSICIONES GENERALES.

##### 1.- Autorización para efectuar operaciones de leasing.

##### 1.1.- Requisitos.

Las instituciones financieras que deseen incluir las operaciones de leasing dentro de su giro, deberán solicitar por escrito la autorización de esta Superintendencia, para cuyo efecto deberán cumplir los siguientes requisitos:

a) Mantener el capital básico y patrimonio efectivo mínimos que exige el artículo 66 de la Ley General de Bancos, tratados en el Capítulo 12-1 de esta Recopilación.

b) Estar calificadas por esta Superintendencia, en categoría I o II según la clasificación de gestión y solvencia a que se refiere el artículo 59 y siguientes de la Ley General de Bancos. No obstante, podrán también efectuar operaciones de leasing las entidades calificadas en categoría III, siempre que las deficiencias que existan en su gestión no las inhabiliten a juicio de esta Superintendencia.

c) Entregar a esta Superintendencia un estudio de factibilidad económico-financiero, en el que se considere el mercado y las condiciones en las que se realizará esta nueva actividad, de acuerdo a diversos escenarios de contingencia.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

**Capítulo 8-37**

Pág. 2

Para acreditar el cumplimiento de los requisitos mencionados y proporcionar la información necesaria para otorgar la respectiva autorización, las instituciones financieras interesadas deberán entregar los antecedentes que se detallan en el Anexo N° 1 de este Capítulo.

### 1.2.- Tramitación de la solicitud.

De acuerdo con el artículo 73 de la Ley General de Bancos, esta Superintendencia dispone de un plazo de 90 días para aceptar o rechazar la solicitud.

Para rechazarla, este Organismo debe dictar una resolución fundada en que no se han cumplido los requisitos establecidos por la ley, o en la circunstancia de que existen deficiencias en su gestión cuando se trate de una entidad que se encuentre en categoría III según la clasificación de gestión y solvencia a que se refiere el artículo 59 y siguientes.

La ley prevé la posibilidad de que esta Superintendencia pida antecedentes adicionales, en cuyo caso el plazo señalado anteriormente se extiende a 120 días.

Si la institución financiera solicitante se encuentra en categoría I según la clasificación de gestión y solvencia antes mencionada y su solicitud de autorización no hubiere sido rechazada dentro de los 60 días siguientes a la fecha de presentación, podrá solicitar a esta Superintendencia un certificado que acredite que no se ha dictado una resolución denegatoria, el que, conforme a la ley, hará las veces de autorización.

### 2.- Tipo de operaciones de leasing autorizadas.

Las instituciones financieras podrán celebrar aquellos contratos de leasing que importen la prestación de un servicio financiero equivalente al financiamiento a más de un año plazo para la compra de bienes de capital (bienes raíces, maquinarias, equipos, etc.), viviendas y bienes muebles durables susceptibles de ser arrendados bajo la modalidad de leasing financiero (automóviles, computadores personales, equipos de comunicación y otros bienes similares).

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 3

Los contratos sólo podrán pactarse con personas domiciliadas en Chile y sobre bienes ubicados dentro del territorio nacional.

Los bienes para leasing se adquirirán siempre a solicitud de los clientes, no pudiendo mantenerse inventarios para operaciones futuras.

Las instituciones financieras no podrán contar con instalaciones ni prestar directamente servicios para la mantención y reparación de los bienes que arrienden.

En ningún caso las instituciones financieras podrán actuar como sociedades inmobiliarias en los términos señalados en la Ley N° 19.281.

### 3.- Límites para las operaciones.

La realización directa de las operaciones de leasing que se autorice, quedará sujeta a los siguientes límites:

#### 3.1.- Límite para operaciones asociadas a un mismo proyecto.

La suma de los contratos que formen parte de un mismo proyecto o negocio no podrá superar el 5% del patrimonio efectivo de la institución financiera. No obstante, podrán excluirse de este límite aquellos contratos celebrados con empresas que sean sujeto de crédito con prescindencia de los resultados del proyecto de que se trate.

#### 3.2.- Límites de crédito.

Las obligaciones que asumen los arrendatarios en un contrato de leasing quedan sujetas a los márgenes y prohibiciones a que se refieren los artículos 84 y 85 de la Ley General de Bancos.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

**Capítulo 8-37**

Pág. 4

Conforme a lo indicado en el Capítulo 12-3 de esta Recopilación Actualizada de Normas, al tratarse de obligaciones por contratos que se circunscriban al arrendamiento de bienes raíces urbanos correspondientes a viviendas, oficinas, locales comerciales, bodegas y estacionamientos, se computará el 50 % del importe de la respectiva obligación de los arrendatarios, para el solo propósito de afectar las operaciones a los márgenes individuales de crédito del 5% sin garantía.

#### 4.- Compras de cartera.

La autorización para efectuar operaciones de leasing comprende también la adquisición de contratos de leasing que cumplan las condiciones y se sujeten a los límites señalados en este Capítulo.

Cuando se trate de la adquisición de algún contrato o cartera de contratos a personas diferentes a una entidad sujeta a la fiscalización de esta Superintendencia, las instituciones financieras deberán contar con un informe previo de sus auditores externos, acerca de la calidad e integridad de el o los contratos, que justifique su precio y certifique el cumplimiento de los requisitos establecidos en este Capítulo, incluida su clasificación.

#### 5.- Información sobre las operaciones.

Las obligaciones de pago pactadas en los contratos de leasing no serán informadas como deudas para efectos de lo dispuesto en el artículo 14 de la Ley General de Bancos y en el Capítulo 18-5 de esta Recopilación, como tampoco serán incluidas en la demás información relativa a deudores que se entregue a esta Superintendencia, con excepción de aquella en que se exija expresamente su inclusión, según las instrucciones del Manual del Sistema de Información.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

**Capítulo 8-37**

Pág. 5

Lo anterior es sin perjuicio de las normas de esta Recopilación en que se alude al concepto de colocaciones, el cual incluye los contratos de leasing.

Por otra parte, al margen de la información que esta Superintendencia pueda solicitar para otros efectos, las tasas implícitas en las cuotas de arrendamiento que se utilizan para propósitos financiero-contables no se incluirán en la información relativa a las tasas de interés para la determinación de la tasa de interés corriente y máxima convencional, puesto que no corresponden a las tasas pactadas en una operación de crédito de dinero a que se refiere la Ley N° 18.010 y el Capítulo 7-1 de esta Recopilación.

### 6.- Gravámenes y prohibiciones.

No se considerarán comprendidas dentro de la prohibición del N° 6 del artículo 84 de la Ley General de Bancos, las hipotecas o prendas sobre bienes arrendados en las operaciones de leasing, constituidas a favor de los respectivos arrendatarios.

### 7.- Monedas y sistemas de reajustabilidad.

Las operaciones de leasing reajustables deben pactarse con alguna de las modalidades de reajuste permitidas por el Banco Central de Chile.

Los bancos pueden efectuar operaciones de leasing pactando el pago del arrendamiento en moneda extranjera.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

**Capítulo 8-37**

Pág. 6

### II.- CONTRATOS DE LEASING.

#### 1.- Características de los contratos.

Los contratos de arriendo que lleven a cabo las instituciones financieras, deberán ajustarse a las definiciones generales de lo que se denomina "leasing financiero", para lo cual deberán contemplar los siguientes elementos:

- a) El contrato deberá efectuarse sobre bienes adquiridos a solicitud del cliente.
- b) Los compromisos adquiridos tanto por el arrendatario como por la institución financiera, no podrán ser dejados sin efecto unilateralmente durante la vigencia del contrato. Tampoco podrá ponérseles término de mutuo acuerdo sin causa justificada, a menos que se haya cumplido un 50% o más del plazo pactado, salvo que se ejerza la opción de compra.
- c) La responsabilidad de la mantención del bien arrendado podrá ser asumida por la institución financiera, pero no podrá efectuarla directamente.
- d) Los contratos deberán tener una duración mínima de un año.
- e) Los contratos deberán, en general, contener una opción de compra del bien arrendado, salvo que las partes justificadamente acuerden lo contrario.
- f) La opción de compra deberá ser de un valor significativamente inferior al valor económico estimado del bien a la fecha en que puede ser ejercida.

Los elementos antes mencionados corresponden a las reglas generales que deben cumplirse en los contratos, sin perjuicio de las restricciones especiales que se señalan en este Capítulo para operaciones específicas.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 7

Las condiciones señaladas en las letras a) y d) no alcanzan a los contratos de leasing financiero que se celebren sobre bienes que hayan sido recuperados de contratos anteriores.

Las instituciones financieras podrán excepcionalmente entregar en arriendo bienes recuperados mientras no se recolquen en una nueva operación de leasing financiero, siempre que se cumpla la condición establecida en la letra c).

### 2.- Leasing Inmobiliario.

Los contratos de leasing inmobiliario deberán contemplar un plazo mínimo de 5 años y el valor actual de la totalidad de las cuotas no podrá ser inferior al 40% del valor de tasación del correspondiente bien o, cuando se trate de lease-back de un bien usado, del valor de tasación deducido el ajuste de que trata el numeral 3.1 de este título.

No obstante, los contratos de arrendamiento de viviendas podrán pactarse bajo otras condiciones, sin perjuicio de lo indicado en el N° 1 de este título.

### 3.- Lease-back de bienes usados.

Las instituciones financieras podrán efectuar operaciones de lease-back de bienes usados bajo las condiciones señaladas en los números precedentes, debiendo además cumplir con las que se establecen en los numerales siguientes.

Quedan comprendidos dentro de las operaciones de lease-back de bienes usados de que se trata, tanto el arrendamiento de esos bienes adquiridos directamente del arrendatario, como el de bienes que hayan pertenecido a éste y se adquieran de un tercero. Asimismo, se considerarán como lease-back de bienes usados para los efectos de las presentes normas, los arrendamientos de bienes que se adquieran de una persona natural o jurídica que se encuentre vinculada por propiedad o gestión al arrendatario.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 8

### 3.1.- Valor de los bienes.

Para adquirir los bienes que serán entregados en arriendo, las instituciones financieras deberán contar con una tasación de dichos bienes efectuada sobre la base de criterios estrictamente técnicos que permitan determinar su valor comercial con prescindencia de consideraciones relativas a los flujos del negocio del arrendatario. En la tasación, que deberá realizar una persona idónea e independiente del respectivo vendedor, deberá quedar constancia, entre otras cosas, del estado en que se encuentra el bien, de su vida útil estimada, del grado o riesgo de obsolescencia tecnológica, de las facilidades o dificultades para su mantenimiento futuro o para una eventual venta posterior, como por ejemplo, si se trata o no de una marca conocida en el mercado y si existen o no representantes en Chile que provean repuestos y servicio técnico.

El valor de los bienes usados que se debe considerar para efectuar operaciones de lease-back de tales bienes, no podrá ser superior al valor de tasación del correspondiente bien, menos una deducción que deberá aplicar la propia institución financiera para cubrir el menor valor por conceptos tales como depreciación u obsolescencia esperada, otros riesgos de fluctuación de precios y gastos estimados de rescate.

Este ajuste o deducción para determinar el valor máximo que debe asignarse al bien para una operación de lease-back de bienes usados, no podrá representar un porcentaje inferior al que se señala en el Anexo N° 2 de este Capítulo, en relación con el valor comercial a la fecha de la respectiva tasación.

### 3.2.- Gravámenes y prohibiciones.

Los bienes usados que sean adquiridos para darlos en arrendamiento deberán estar libres de gravámenes y prohibiciones.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 9

### 4.- Tipos de cartera de contratos.

Para efectos contables y estadísticos, los contratos se agruparán en los siguientes tipos:

#### a) Cartera comercial.

Corresponderá a todos los contratos de leasing o lease-back suscritos con personas jurídicas, como asimismo, aquellos contratos suscritos con personas naturales que no cumplan las condiciones señaladas en los literales siguientes.

#### b) Cartera de consumo.

Corresponderá a los contratos con personas naturales que se limiten al arrendamiento de bienes de consumo durable, tales como automóviles, computadores personales, equipos de comunicación, etc. Se excluyen los contratos sobre bienes de capital, entendiéndose por tales aquellos que se destinan a la producción o a la prestación de algún servicio, cualquiera sea su valor.

#### c) Cartera de vivienda.

Comprenderá los contratos celebrados con usuarios finales de las viviendas arrendadas.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 10

### 5.- Restricciones para los contratos de arriendo con personas relacionadas.

a) Sólo podrán arrendarse a personas relacionadas bienes inherentes al giro del arrendatario, salvo que se trate de contratos que correspondan a cartera de consumo o de vivienda.

b) En los contratos de arriendo con personas relacionadas se deberá incluir siempre la opción de compra del bien por parte del arrendatario, aun cuando se trate de bienes recuperados los cuales, en caso de arrendarse a una parte relacionada, deberán ser recolocados en una operación de leasing financiero.

### 6.- Operaciones con empresas del Estado.

De conformidad con lo prescrito en el inciso segundo del artículo 24 de la Ley N° 18.482, las empresas en que el Estado, directa o indirectamente, tenga una participación igual o superior al 50% del capital social, pueden suscribir contratos de arrendamiento a largo plazo no renovables sólo cuando cuenten con la autorización previa concedida, mediante decreto exento conjunto, por los Ministerios de Hacienda y de Economía, Fomento y Reconstrucción.

Atendido lo anterior, para celebrar contratos de leasing con alguna empresa en que participe el Estado, las instituciones financieras deberán obtener de su cliente una declaración escrita en el sentido de que la empresa cuenta con la autorización de que se trata, o bien, de que no se encuentra dentro de aquellas sociedades a que se refiere el artículo 24 antes mencionado.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 11

### III.- NORMAS CONTABLES.

Las instituciones financieras deberán ceñirse a las siguientes normas en las materias que se indican:

#### 1.- Contabilización de las operaciones de leasing.

##### 1.1.- Suscripción de contratos.

La suscripción de los contratos se reflejará contablemente mediante su registro en cuentas de orden, por su valor nominal. Los respectivos importes se revertirán al momento de registrar en el activo las obligaciones de los arrendatarios, según lo indicado en el numeral 1.3 de este título. Para el efecto se utilizará la cuenta "Contratos de leasing suscritos" de la partida 9395.

##### 1.2.- Adquisición de los bienes para leasing.

Los bienes que se adquieran para cumplir con los contratos se registrarán cargando a la cuenta "Activos para leasing", de la partida 1760, todos los costos que se relacionen directamente con su adquisición, en forma similar a la compra de un bien para uso de la propia empresa, incluidos los necesarios para que los bienes queden en condiciones de ser utilizados por el arrendatario. Dentro de los costos podrán considerarse los intereses y reajustes de las obligaciones asumidas por la institución para la adquisición de los bienes, que se hayan pagado o devengado hasta la fecha de su entrega al cliente.

Por consiguiente, la cuenta "Activos para leasing" reflejará los costos acumulados de los bienes que se adquieren para cumplir con los contratos suscritos, registrados sobre la base de las obligaciones de pago efectivas de la institución, esto es, las que derivan de la facturación de los proveedores, de la suscripción de escrituras de compraventa, de cartas de crédito negociadas o de intereses devengados, como también por los importes de anticipos u otros desembolsos para la adquisición, construcción o instalación de los bienes para las operaciones de leasing.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 12

### 1.3.- Deudores por leasing. Contabilización de los contratos.

Los contratos se registrarán en el activo una vez que el bien haya sido recibido por el arrendatario. En caso de que un contrato contemple más de un bien y éstos se entreguen en forma parcializada, el contrato se registrará en el activo cuando el cliente haya recibido todos los bienes en condiciones de ser utilizados.

Para registrar los contratos se contabilizará el valor nominal de éstos en la cuenta "Contratos de leasing comercial", "Contratos de leasing de consumo" o "Contratos de leasing de vivienda", según corresponda, de la partida 1350, abonando la cuenta "Activos para leasing", señalada en el numeral 1.2 precedente, por el monto correspondiente a los bienes entregados, y acreditando la diferencia a la cuenta complementaria "Intereses diferidos leasing comercial", "Intereses diferidos leasing de consumo" o "Intereses diferidos leasing de vivienda", según sea el caso, de la partida 1350. Si para algún bien incluido en el contrato todavía no se contara con documentación relativa a costos menores asociados, dicha contabilización podrá incorporar una estimación de esos costos. En ningún caso podrán registrarse los contratos si el precio de los bienes adquiridos por la institución no se encuentra aún registrado en el activo conforme a lo descrito en el numeral 1.2.

A fin de reflejar el valor nominal incluyendo el impuesto al valor agregado (IVA) que corresponderá incorporar a cada una de las cuotas, la contabilización anterior será complementada cargando la cuenta "Contratos de leasing comercial", "Contratos de leasing de consumo" o "Contratos de leasing de vivienda" por el importe de dicho impuesto, con abono a la cuenta complementaria "IVA diferido leasing comercial", "IVA diferido leasing de consumo" o "IVA diferido leasing de vivienda" de la misma partida 1350, según el tipo de contrato de que se trate.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 13

### 1.4.- Reajustes e intereses de los contratos.

Los reajustes aplicados a las cuentas correspondientes a los contratos de leasing, intereses diferidos e IVA diferido antes señaladas, se registrarán acreditando el importe neto a las cuentas "Reajustes por leasing comercial", "Reajustes por leasing de consumo" o "Reajustes por leasing de vivienda", de la partida 7315.

Los intereses devengados se reconocerán mediante el traspaso a resultados de los importes registrados en la cuentas de intereses diferidos antes mencionadas, correspondientes a las cuotas que vencen. Para calcular el devengo de intereses al cierre de cada mes, deberán efectuarse los traspasos adicionales que correspondan, en proporción a los días transcurridos desde los vencimientos. Los intereses se abonarán a las cuentas "Intereses por leasing comercial", "Intereses por leasing de consumo" o "Intereses por leasing de vivienda", de la partida 7123.

### 1.5.- Cartera vencida.

Las cuotas de los contratos de leasing que no sean pagadas dentro de los 90 días contados desde su respectivo vencimiento, serán traspasadas a la cuenta "Contratos de leasing comercial vencidos", "Contratos de leasing de consumo vencidos" y "Contratos de leasing de vivienda vencidos", de la partida 1421.

### 1.6.- Provisiones y castigos de los contratos.

Para constituir las provisiones sobre los contratos y efectuar castigos, los bancos se atenderán a lo dispuesto en los Capítulos 7-10 y 8-29 de esta Recopilación.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 14

### 2.- Bienes recuperados.

#### 2.1.- Ingreso al activo.

Al momento de producirse la recuperación del o de los bienes entregados en leasing por un contrato resuelto, se traspasará el valor neto del contrato, según los importes registrados a esa fecha, a la cuenta "Bienes recuperados" de la partida 1760. No se reactivarán, por lo tanto, los importes que ya estuviesen contablemente castigados.

La incorporación del importe a esa cuenta podrá originar un ajuste a la provisión señalada en el numeral 2.5 de este título.

Dado que se trata de bienes valorizados en su conjunto, por la vía de una provisión, a un valor probable de venta, este activo no queda sujeto a depreciaciones.

#### 2.2.- Recolocación de los bienes.

El nuevo arrendamiento bajo condiciones de leasing financiero de algún bien recuperado, se contabilizará según lo señalado en el numeral 1.3 de este título, considerando como valor neto de los contratos el valor comercial que conste en la respectiva tasación. La diferencia con respecto al valor registrado según lo dispuesto en el numeral precedente, cuando éste sea mayor que el valor comercial, se imputará contra las provisiones constituidas o, si ellas fueran insuficientes, se aumentarán dichas provisiones para absorber la pérdida. Si el valor contable fuese inferior al valor comercial, se acreditará la diferencia en la cuenta "Utilidades por recolocación de bienes en leasing", de la partida 7910.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 15

### 2.3.- Venta de los bienes.

Para registrar las ventas de bienes recuperados, se procederá en forma similar a la señalada en el numeral 2.2 precedente, en el sentido de aplicar las provisiones constituidas para absorber las pérdidas. Por consiguiente, si el precio de venta resulta inferior al valor contable se cargará la diferencia a las provisiones y en el caso contrario se abonará a cuenta "Utilidades por venta de bienes recuperados", de la partida 7910.

### 2.4.- Arrendamientos de bienes recuperados que no cumplan las condiciones de leasing financiero.

En el evento de entregarse en arriendo un bien recuperado sin cumplir las condiciones de leasing financiero, según lo previsto como excepción en el N° 1 del título II, éste se mantendrá registrado conforme a lo dispuesto en el numeral 2.1 de este título. Los ingresos que se obtengan por dicho arrendamiento se llevarán, al momento de percibirse, a la cuenta "Arrendamiento de bienes recuperados" de la partida 8315.

### 2.5.- Provisiones y castigos de los bienes recuperados.

Los bancos deberán mantener, en todo momento, una provisión sobre los bienes rescatados que no hayan sido relocalados en nuevas operaciones de leasing financiero, equivalente al menos a la diferencia entre la suma de los valores comerciales actuales y el total de los valores registrados en el activo de estos bienes, cuando este último sea superior. Los saldos correspondientes a estas provisiones se informarán en las cuentas "Provisiones sobre bienes recuperados de leasing", de las partidas 1760 y 6120.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

Capítulo 8-37

Pág. 16

Los valores contables de los bienes que hayan sido recuperados por contratos resueltos, deberán ser castigados al cumplirse doce meses desde su registro en el activo de la institución, en la medida en que no se encuentren arrendados nuevamente bajo las condiciones de leasing financiero señaladas en el N° 1 del título II de este Capítulo. Cuando corresponda efectuar tales castigos, se procederá de la siguiente forma:

a) Al tratarse de bienes cuyo valor contable sea superior a su valor comercial al momento del castigo, se ajustará el primero para dejarlo a su valor comercial aplicando las provisiones constituidas y se traspasará la diferencia, es decir, el importe correspondiente al valor comercial, a la cuenta "Castigo de bienes recuperados de leasing" de la partida 6315.

b) Cuando se trate de bienes cuyo valor contable sea inferior a su valor comercial, se cargará directamente la cuenta antes mencionada.

### 3.- Garantías otorgadas y recibidas.

Todas las garantías otorgadas o recibidas por la institución financiera deberán ser registradas en las cuentas de orden que correspondan.

### IV.- DISPOSICION TRANSITORIA.

No obstante lo indicado en el numeral 2.5 del título III de este Capítulo, al tratarse de bienes recuperados durante los años 1999, 2000, 2001 y 2002 el plazo para su castigo se amplía hasta 30 meses a contar de la fecha de su recuperación.

Asimismo podrá aplicarse un plazo adicional de 12 meses para el castigo de los bienes recuperados durante el año 2003 y de seis meses para aquellos recuperados en el curso del año 2004, sujeto a la presentación a esta Superintendencia de un programa de enajenación de esos bienes, aprobado por el Directorio. En ese programa deberán explicarse las razones que, a juicio del Directorio, justifican la prórroga, detallándose los bienes que se acogerán a ella.

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

### Capítulo 8-37

ANEXO N°1

#### ANTECEDENTES PARA SOLICITAR AUTORIZACION PARA EFECTUAR OPERACIONES DE LEASING

Junto con el estudio de factibilidad, las instituciones financieras solicitantes acompañarán los siguientes antecedentes:

- a) Estructura organizacional y forma en que se integrará y administrará el nuevo producto, en cuanto a la fijación de políticas y manejo de los riesgos; grado de autonomía de la gestión, flujos de información previstos, etc.
- c) Explicación acerca de los controles internos que se prevén para manejar o precaver los riesgos, detallando en particular los procedimientos para el control de las operaciones.
- d) Equipamientos y servicios contemplados para desarrollar el giro de leasing.
- e) En caso de que el desarrollo del giro esté asociado a la adquisición de cartera de alguna entidad distinta a su filial, la institución financiera deberá remitir el informe de los auditores a que se refiere el N° 4 del título I de este Capítulo.

Los antecedentes mencionados en este anexo deberán permitir una evaluación eficaz para el propósito que se persigue. Es requisito indispensable, por lo tanto, que la información sea completa, verificable y coherente, a fin de arribar a conclusiones fundadas en cada una de las materias o aspectos relevantes.

\_\_\_\_\_

## SECCION III: ANEXOS

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS  
E INSTITUCIONES FINANCIERAS  
C H I L E

RECOPIACION DE NORMAS  
BANCOS Y FINANCIERAS

### Capítulo 8-37

ANEXO N°2

#### **Ajustes mínimos de tasación para operaciones de lease-back de bienes usados**

CODIGO *	TIPO DE BIENES	AJUSTE %
100	Automóviles	30
200	Equipos de transporte	30
300	Equipos de movimiento de tierras	30
400	Equipos de manipulación de cargas	30
500	Equipos y maquinarias industriales	40
600	Equipos computacionales medianos y grandes	40
700	Equipos de oficina	40
800	Equipos médicos y clínicos	40
900	Equipos de medición, control y expendio	40
1000	Equipos de filmación y video	40
1100	Equipos de impresión y reproducción en serie	40
1200	Equipos para tratamiento maderero	40
1300	Equipos agrícolas	30
1400	Bienes raíces	10
1500	Equipos de energía	30

\* Los códigos corresponden a los que se utilizan para efectos de informar a esta Superintendencia los tipos de bienes arrendados.

## **SECCION III: ANEXOS**

### **ANEXO C: REGULACION Y NORMATIVA DEL ECUADOR SOBRE LOS PRODUCTOS FINANCIEROS PROPUESTOS**

#### **NORMA DE CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE**

## SECCION III: ANEXOS

REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

### LIBRO I.- NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

#### TITULO VI.- DE LAS OPERACIONES

#### CAPITULO II.- NORMAS PARA LA CONCESION DE CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE, CONTRATADOS O NO

##### SECCION I.- CONDICIONES Y PLAZO

**ARTICULO 1.-** Las instituciones financieras autorizadas a captar depósitos monetarios podrán conceder a sus clientes créditos en cuenta corriente, contratados o no, de acuerdo a las políticas de cada entidad.

Para la concesión de un crédito en cuenta corriente contratado deberá existir petición expresa del titular de la cuenta y la suscripción previa de un contrato. (sustituido con resolución No JB-2005-817 de 29 de julio del 2005)

Para la concesión de un sobregiro ocasional puede existir o no la petición expresa del titular de la cuenta corriente, y no es necesaria la suscripción previa de contrato alguno. (incluido con resolución No JB-2005-817 de 29 de julio del 2005)

Durante los cinco primeros días de vigencia de un sobregiro ocasional y de un crédito en cuenta corriente contratado, sólo se cobrarán los intereses corrientes. Los intereses de mora sólo podrán ser cobrados a partir del sexto día, que se contará desde el día en que fuere pagado el cheque girado al descubierto o realizado el débito expresamente autorizado. (sustituido con resolución No JB-2005-817 de 29 de julio del 2005)

Los cheques o débitos que se presentaren, sobre las sumas autorizadas por cada institución expresa o tácitamente como sobregiro, o fuera del plazo, seguirán las normas generales.

**ARTICULO 2.-** Constituyen fundamento para que en una cuenta de depósitos monetarios se registre un sobregiro, los giros realizados contra esa cuenta corriente mediante cheques válidamente emitidos y los débitos expresamente autorizados por el cuentacorrentista para pagos a terceros, siempre que no existan saldos acreedores en la cuenta.

Para que haya un débito expresamente autorizado, deberá existir un documento suscrito por el cuentacorrentista o su representante, que faculte a la institución, en forma específica, el débito o una clase de débitos que éste puede efectuar de una cuenta determinada.

Se entenderá por pagos a terceros los que se realicen a favor de personas naturales o jurídicas que no sean las instituciones financieras autorizadas en que se mantiene la cuenta corriente en la que se acredita el crédito contratado o no, ni sus empresas subsidiarias o afiliadas conforme a lo definido en el artículo 67 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, así como personas naturales o jurídicas vinculadas con la institución por propiedad o gestión.

##### SECCION II.- LIMITES DE LAS OPERACIONES

**ARTICULO 3.-** Los montos de crédito utilizados a nivel de persona natural o jurídica, bajo la modalidad de crédito en cuenta corriente contratado o no, se tomarán también en cuenta para el cómputo de crédito establecido en los artículos 72 y 75 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

## SECCION III: ANEXOS

REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

### SECCION III.- TASAS DE INTERES

**ARTICULO 4.-** Las instituciones cobrarán sobre los valores utilizados por un cuentacorrentista bajo la modalidad de crédito en cuenta corriente, contratado o no la máxima tasa de interés permitida y la comisión respectiva vigente a la fecha de la concesión, más la máxima indemnización moratoria vigente a la fecha de pago, conforme a las disposiciones impartidas por el Directorio del Banco Central del Ecuador. Las instituciones deben retener sobre estas operaciones los impuestos respectivos.

### SECCION IV.- REGISTROS CONTABLES

**ARTICULO 5.-** Un crédito en cuenta corriente, contratado o no, que se encuentre vencido, liquidado según lo dispuesto en el artículo anterior, será transferido por la institución a la respectiva cuenta de cartera vencida, dentro del plazo que señale las disposiciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Los intereses provenientes de sobregiros ocasionales vencidos se registrarán mensualmente en la cuenta de orden 7109 "Intereses, comisiones e ingresos en suspenso" y se imputarán a cuentas de resultados cuando sean efectivamente cobrados. (reformado con resolución No JB-2002-461 de 27 de junio del 2002)

### SECCION V.- PROHIBICIONES

**ARTICULO 6.-** En materia de créditos en cuenta corriente, contratados o no, prohibase a las instituciones financieras:

- 6.1 Debitar de una cuenta de depósitos monetarios, valores que no hayan sido expresa y específicamente autorizados, o que constituyan, en virtud de otra operación o crédito, obligación a favor de la institución o de sus empresas subsidiarias y afiliadas, así como personas naturales o jurídicas vinculadas por propiedad o gestión; y,
- 6.2 Conceder, directa o indirectamente, créditos en cuenta corriente contratados o no a sus directores, funcionarios o empleados sin haber cumplido con las condiciones previstas en el artículo 124 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

### SECCION VI.- DISPOSICIONES GENERALES

**ARTICULO 7.-** La liquidación de un sobregiro ocasional efectuado por la institución, junto con el estado de cuenta corriente del deudor, titular de la respectiva cuenta, debidamente certificados, constituirá título ejecutivo, según lo dispuesto en el artículo 52 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

**ARTICULO 8.-** Las instituciones financieras que pueden otorgar créditos en cuenta corriente contratados o no, remitirán a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cuando ésta lo requiera, un informe de las operaciones concedidas, cortadas a la fecha que se solicite y que contenga los siguientes datos: nombre del beneficiario, persona natural o jurídica, con expresión de la cédula de identidad, pasaporte o número del registro único de contribuyentes, fecha de concesión; y, el saldo deudor a esa fecha.

La Superintendencia informará confidencialmente, como parte de la central de riesgos, sobre la mora en el pago de sobregiros por el titular de una cuenta corriente.

**ARTICULO 9.-** La Superintendencia de Bancos y Seguros se reserva el derecho de prohibir, en cualquier tiempo, la concesión de créditos en cuenta corriente, contratados o no, a las

## SECCION III: ANEXOS

REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

instituciones financieras autorizadas que hubieren infringido el cumplimiento de las leyes o las disposiciones de este capítulo, sin perjuicio de imponerles las sanciones a que hubiere lugar.

**ARTICULO 10.-** Los casos de duda que en la práctica produjere la aplicación de este capítulo serán absueltos por Junta Bancaria o el Superintendente de Bancos y Seguros, según el caso.

## **SECCION III: ANEXOS**

### **NORMA PARA EL PAGO DE DEUDAS CON CERTIFICADOS U OTROS TITULOS**

REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

#### **LIBRO I.- NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO**

##### **TITULO VI.- DE LAS OPERACIONES**

##### **CAPITULO IX.- NORMA PARA EL PAGO DE DEUDAS CON CERTIFICADOS U OTROS TITULOS**

###### **SECCION I.- DISPOSICIONES GENERALES**

**ARTICULO 1.-** Los deudores podrán pagar sus obligaciones vencidas, reprogramadas, reestructuradas o no, con el sistema financiero, con certificados u otros títulos a su nombre u orden emitidos por las instituciones de dicho sistema, los mismos que, de encontrarse también vencidos serán compensados, conforme a la ley, a su valor nominal por las respectivas emisoras o sus off-shore, y viceversa.

Los certificados o títulos emitidos por otras instituciones financieras, abiertas o cerradas, podrán ser aceptados por las instituciones financieras para pago de deudas al valor de mercado o al valor libremente acordado entre las partes.

Los depósitos y otros pasivos en instituciones sometidas a procesos de saneamiento, que hubieren sido calificados como vinculados a la fecha de tal sometimiento, no servirán para el pago de créditos mientras no se hayan determinado las pérdidas patrimoniales y éstas no hayan sido totalmente cubiertas, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 21 de la Ley de Reordenamiento en Materia Económica en el Area Tributario - Financiera.

Los bonos del Estado podrán ser recibidos por las instituciones financieras, incluidas las off-shore, a valor de mercado para el pago de estas obligaciones crediticias, dejando a salvo las limitaciones de orden legal que afectan a una o más instituciones financieras acreedoras respecto a esta facultad. (reformado con resolución No JB-2001-342 de 7 de junio del 2001).

**ARTICULO 2.-** Los casos de duda en la aplicación del presente capítulo, serán resueltos por la Junta Bancaria o el Superintendente de Bancos y Seguros, según el caso.

## **SECCION III: ANEXOS**

### **NORMA PARA LA PARTICIPACION DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL EN EL PROGRAMA DE CREDITO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA**

REPUBLICA DEL ECUADOR  
SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS

#### **LIBRO I.- NORMAS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO**

##### **TITULO VI.- DE LAS OPERACIONES**

#### **CAPITULO V.- NORMAS PARA LA PARTICIPACION DE LAS ENTIDADES DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL EN EL PROGRAMA DE CREDITO PARA EL FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA**

##### **SECCION I.- PARTICIPACION DEL SISTEMA FINANCIERO**

**ARTICULO 1.-** Las entidades del sistema financiero que participen en el plan de concesión de créditos de corto, mediano y largo plazo para el financiamiento de la producción agrícola, deberán calificar a los sujetos de crédito de acuerdo a las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

**ARTICULO 2.-** Las instituciones del sistema financiero acordarán con sus clientes los montos, tasas de interés, plazos, periodicidad del pago, garantías y demás condiciones que consideren pertinentes para la concesión de cada uno de los créditos.

**ARTICULO 3.-** Las actividades que las entidades del sistema financiero desarrollen dentro del programa de crédito señalado en este capítulo, deberán sujetarse a las normas de prudencia financiera, solvencia del cliente y evaluación de cartera.

**ARTICULO 4.-** El Banco Nacional de Fomento estará obligado a conceder estos créditos de manera prioritaria a pequeños y medianos productores, observando los parámetros señalados en el artículo anterior, los establecidos en el reglamento general y las demás normas especiales que dicten para el efecto.

El cupo mínimo que deberá destinar el Banco Nacional de Fomento para la concesión de este tipo de créditos será el 10% del patrimonio técnico constituido.

##### **SECCION II.- DISPOSICION GENERAL**

**ARTICULO 5.-** Los casos de duda en la aplicación del presente capítulo, serán absueltos por el Superintendente de Bancos y Seguros.

## **SECCION III: ANEXOS**

### **OTRAS REFERENCIAS CONSULTADAS**

1. CODIFICACIÓN DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO DEL ECUADOR, Enero 2001
2. RESOLUCIONES DE LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS, TITULO II, CAPTIULO II, V y IX.
3. CÓDIGO DE COMERCIO DEL ECUADOR, AÑO 2000.
4. LEY DE ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO, 1968
5. REGLAMENTO A LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, 1994.