

DOCUMENTOS DE PROYECTOS

Instrumentos para la inclusión financiera: el caso del Ecuador

**Productos financieros desarrollados por
la Corporación Financiera Nacional (CFN B.P.)
destinados a las pequeñas y medianas
empresas (pymes)**

Sylvia Neira Burneo

DOCUMENTOS
DE PROYECTOS



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Instrumentos para la inclusión financiera: el caso del Ecuador

**Productos financieros desarrollados por la Corporación
Financiera Nacional (CFN B.P.) destinados a las pequeñas
y medianas empresas (pymes)**

Sylvia Neira Burneo



Este documento fue preparado por Sylvia Neira Burneo, Consultora de la Unidad de Financiamiento para el Desarrollo de la División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto de la CEPAL: "Inclusión financiera de las pymes y políticas de innovación de la banca de desarrollo".

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/TS.2017/113

Distribución: Limitada

Copyright © Naciones Unidas, noviembre de 2017. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.17-00633

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones@cepal.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Introducción	5
I. Fondo Nacional de Garantías.....	7
II. Factoring.....	13
A. Factoring electrónico.....	13
B. Factoring internacional.....	14
III. Banca de segundo piso – redescuento	17
IV. Recomendaciones	19
A. Diversificación financiera y descentralización.....	19
B. Difusión y aceptación pública.....	19
C. Marco regulatorio	20
D. Acciones necesarias	20
1. Fondo de Garantía	20
2. Factoring	21
3. Papel de la CFN B.P. y línea de redescuento	21
Bibliografía.....	23
Anexos.....	25
Anexo 1	26
Anexo 2.....	28

Cuadros

Cuadro 1	Fondo de Garantías	9
Cuadro 2	Línea de Redescuento CFN.....	18

Gráficos

Gráfico 1	Distribución de Garantías por Provincias 2013 - 2016	9
Gráfico 2	Fondo Nacional de Garantías.....	10
Gráfico 3	Garantías por Sectores Económicos: Año 2016	11
Gráfico 4	Descuentos de Factoring por Año	15
Gráfico 5	Descuentos de Factoring por Sector Productivo y Año.....	16

Diagramas

Diagrama 1	Tarifas por Calificación del Beneficiario.....	8
Diagrama 2	Ejemplo de Cálculo de Tarifas	8

Introducción

El presente documento es un alcance al estudio sobre “Inclusión Financiera de las PYMES en el Ecuador” y describe con mayor detalle los principales productos financieros que el Estado ha implementado para el apoyo financiero a las PYMES. En el estudio referido se encontró que la Corporación Financiera Nacional (CFN B.P) ha puesto a disposición del sector de pequeñas y medianas empresas algunos productos financieros que han apoyado de manera importante al desarrollo de este sector.

La Corporación Financiera Nacional –CFN B.P.- es la institución financiera pública que ha tenido un mayor impacto en el financiamiento de las PYMES, desarrollando productos específicos destinados a estas empresas.

La CFN B.P. participa en el mercado financiero como banca de primer piso, otorgando créditos directos a las empresas, - incluida la Pequeña y Mediana Empresa -PYMES -, también como banca de segundo piso, con líneas de crédito o redescuento a través del sistema financiero privado para la compra de activos fijos y capital de trabajo; y además ha incursionado en la instrumentación de otros productos financieros que han tenido una gran acogida en Colombia y México, como son el Fondo Nacional de Garantía y el Factoring.

Son tres los productos financieros que se analizan con mayor detalle y se procede a comparar las características y atributos que tienen estos productos, versus los que se presentan en los países donde han sido implementados con anterioridad, tratando de encontrar diferencias importantes que podrían explicar la mayor o menor aceptación de estos productos financieros en los países de comparación.

El producto Fondo Nacional de Garantías ha sido comparado con un producto similar que existe en Colombia, llamado también Fondo Nacional de Garantías (FNG). Las principales diferencias de éste último con respecto al Fondo Nacional de Garantía de la CFN, radican principalmente en el gobierno del fondo, su manejo descentralizado y las alianzas que este Fondo en Colombia ha conseguido con los gremios de empresarios y gobiernos descentralizados.

El otro producto que se describe es el “FACTORING”, mismo que se lo ha comparado con el “FACTORING” implementado por NAFINSA (Nacional Financiera de México). En este caso los dos productos funcionan de manera muy similar, si bien parecería que la diferencia radica en el nivel de automatización que el producto ha alcanzado en NAFINSA y en la implementación del mismo a través del sistema financiero privado, mientras que en el caso de Ecuador, el producto es manejado de

manera centralizada a través de la CFN B.P. Otra diferencia importante radica en que las instituciones estatales en México están obligadas a descontar las facturas de sus proveedores a través de este mecanismo.

Por último, se analiza el producto de “Redescuento”, que es la facilidad más antigua que posee la CFN B.P. Se describen las principales características de este producto, que funciona a través de la red de bancos y cooperativas privadas. Se ha encontrado que este producto es el que tiene mayor alcance y penetración, al utilizar el sistema financiero privado, sin embargo el presupuesto destinado para el mismo ha sido muy variable históricamente, por lo cual no ha logrado posicionarse como un mecanismo de largo plazo, con el cual las instituciones financieras puedan contar y planificar sus presupuestos de colocación hacia las PYMES.

I. Fondo Nacional de Garantías

El Fondo Nacional de Garantías fue constituido por la CNF en diciembre del año 2013; es un sistema de garantías creado con el propósito de apoyar el desarrollo productivo y promover la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa –MIPYMES–.

Previa a la constitución del Fondo Nacional de Garantías, existía el Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fogamype), este fondo se adhirió como constituyente adherente al FNG en marzo de 2014 y el 8 de octubre del mismo año se liquidó subrogando los derechos y obligaciones. La CFN tomó como modelo el Fondo Nacional de Garantías de Chile para la implementación del mismo en el Ecuador.

El Fondo otorga un paquete de garantías a las instituciones financieras con las que realiza una alianza estratégica, para facilitar el acceso al crédito a micro, pequeños y medianos empresarios, con ventas anuales de 5 millones de dólares en promedio de los últimos 3 años y que no cuentan con financiamiento en el sistema financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes y adecuadas.

Las actividades que pueden ser respaldadas por parte del Fondo de Garantía de la CFN B.P. son principalmente producción de bienes, comercio, servicios, desarrollo tecnológico y emprendimiento, es decir, todo tipo de actividades económicas, a excepción de consumo, vivienda, educación, e inversión pública.

El Fondo de Garantía fue constituido como un fideicomiso mercantil administrado por la fiduciaria privada Fiduecuador S.A. El fondo cuenta con 230 millones de dólares para el desarrollo de este producto y además existe un compromiso presidencial de 1400 millones adicionales; actualmente está controlado y supervisado por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Compañías.

Dicho fondo garantiza el 50% del crédito, desde USD 2.000 hasta USD 500.000, con plazos máximos de 3 años para capital de trabajo y 10 años para activos fijos.

Por la utilización de esta garantía el beneficiario deberá pagar una tarifa fija al inicio del crédito y una tarifa periódica anual cobrada anticipadamente durante los años que dura la garantía. La institución financiera es la encargada del cobro de dichas tarifas y de entregarlas al Fondo mensualmente. Las tarifas se fijan en función de la calificación de riesgo tanto de la institución

financiera privada como del beneficiario final; la tarifa total fluctúa entre 2,50% y 4,50% del monto de la garantía, y - en promedio – la tarifa total es del 3,50% en el primer año y de 2,5% en los años siguientes.

Diagrama 1
Tarifas por Calificación del Beneficiario

TARIFA FIJA		CALIFICACION DEL BENEFICIARIO		
		A	B	C
CALIFICACION INSTITUCION FINANCIERA	AAA	0,71%	0,90%	1,09%
	AA	0,76%	0,95%	1,14%
	A	0,81%	1,00%	1,19%
	BBB	0,86%	1,05%	1,24%
	BB	0,91%	1,10%	1,29%

TARIFA PERIODICA		CALIFICACION DEL BENEFICIARIO		
		A	B	C
CALIFICACION INSTITUCION FINANCIERA	AAA	1,79%	2,25%	2,71%
	AA	1,91%	2,38%	2,84%
	A	2,04%	2,50%	2,96%
	BBB	2,16%	2,63%	3,09%
	BB	2,29%	2,75%	3,21%

FUENTE: CFN

Una facilidad que cuenta la web de la CFN es un simulador para el cálculo de las tarifas, también publicado en las páginas Web de la IFIS.

Diagrama 2
Ejemplo de Cálculo de Tarifas

EJEMPLO DE CALCULO DE TARIFAS

CALIFICACION IFI: AA CALIFICACION CLIENTE: B	PRESTAMO SOLICITADO: USD 10.000,00 PLAZO: 3 AÑOS	PORCENTAJE COBERTURA FNG: 50% MONTO	GARANTIA FNG: USD 5.000,00
---	--	---	-------------------------------

AÑO	SALDO CREDITO	PORCENTAJE GARANTIA	MONTO GARANTIA INICIAL	TARIFA FIJA	VALOR TARIFA FIJA	TARIFA PERIODICA	VALOR TARIFA PERIODICA	TOTAL
1	10.000,00	50%	5.000,00	0,95%	47,50	2,38%	119,00	166,50
2	6.666,67		3.333,33			2,38%	79,33	79,33
3	3.333,33		1.666,67			2,38%	39,67	39,67
							TOTAL USD	285,50

Fuente: Elaboración propia basado en el simulador de tarifas de la CFN.

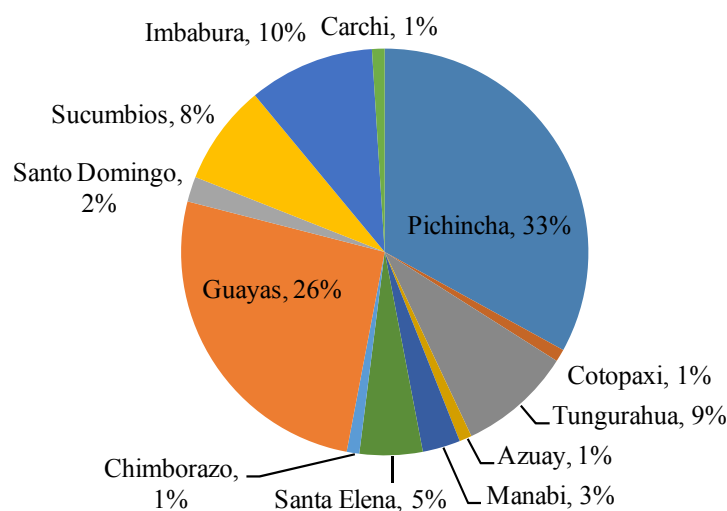
En caso de que la deuda no sea pagada, la institución financiera podrá solicitar la ejecución de la garantía contratada directamente a la fiduciaria enviando la documentación y la solicitud de pago en un plazo máximo de 365 días de mora de la operación impaga, quien —previo análisis de la situación y documentos presentados y en un plazo no mayor a 10 días— pagará el valor correspondiente, mientras que la institución financiera deberá realizar el proceso de cobranza judicial.

En el año 2016 se encuentran registradas únicamente 17 instituciones financieras participantes entre bancos y cooperativas de ahorro y crédito, las cuales se dividen en 9 bancos (39% del total de bancos privados), 7 cooperativas de ahorro y crédito, 18.42% del total de cooperativas del segmento 4 (cooperativas más grandes que hasta el año 2013 estuvieron controladas por la Superintendencia de Bancos, actualmente las controla la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, cuyos

depósitos están asegurados por la corporación de seguros de depósitos) y 1 cooperativa, 1,75% del segmento 3 (los segmentos del 3 al 1 dependen de los activos y número de socios).

En los 2 primeros años los montos garantizados fueron insignificantes, en el año 2015 se otorgaron 29 garantías por un valor de MMUSD 1,28, que corresponde a un monto total de préstamos por MMUSD 2,71, estos valores representaron un 20,78% de cumplimiento de la meta propuesta para el año por la CFN B.P.¹ En el año 2016 el monto de las garantías asciende a MMUSD 1,89, equivalente a un 46.84% del monto de financiamiento de crédito por MMUSD 4.04.

Gráfico 1
Distribución de Garantías por Provincias 2013 - 2016
(En porcentajes)



Fuente: Subgerencia Nacional de Fondo de Garantías.

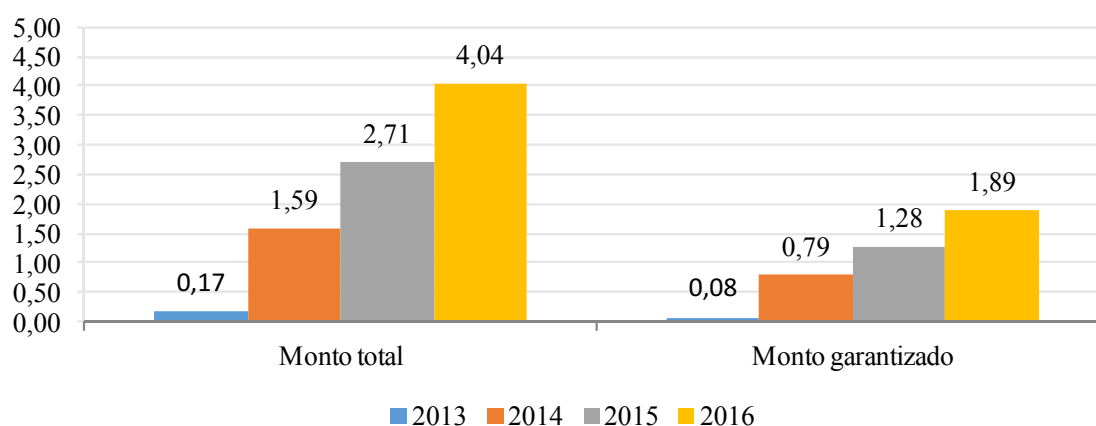
Cuadro 1
Fondo de Garantías

Año	Monto total	Monto garantizado	Porcentaje garantizado
2013	174,89	80,19	45,85
2014	1 588,32	785,19	49,44
2015	2 711,32	1 277,57	47,12
2016	4 035,17	1 890,17	46,84
Total	8 509,70	4 033,12	47,39

Fuente: Subgerencia Nacional de Fondo de Garantías. Secretaria Técnica fondo Nacional de Garantías.

¹ (CFN B.P., 23/03/2016).

Gráfico 2
Fondo Nacional de Garantías
(En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Corporación Financiera Nacional B.P. Ecuador

En el año 2016, los sectores económicos que se beneficiaron con la entrega de garantías complementarias para el acceso de créditos en el sector financiero privado son: Comercio al por Mayor y Menor, reparación de vehículos con 33,1%, Transporte y Almacenamiento 23%, Industrias Manufactureras 17,5%, Agricultura, Ganadería, Silvicultura y Pesca 12,5%, entre éstos 4 sectores se cubre el 86,1% del total de garantías entregadas.

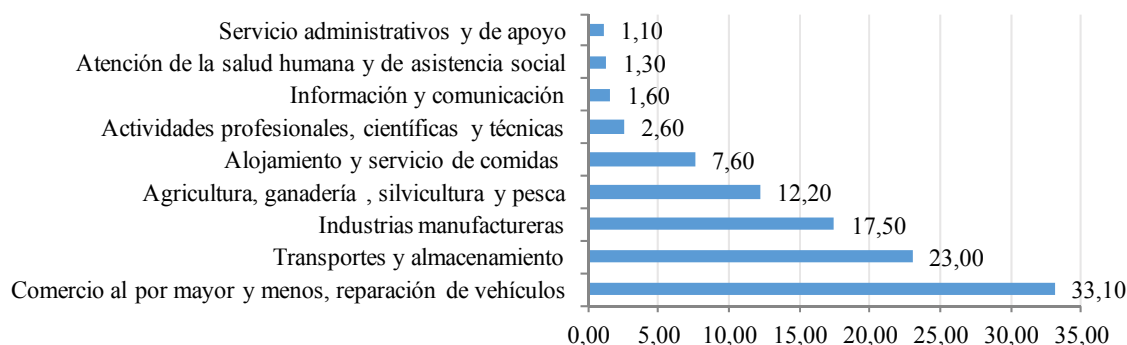
Entre 2013 y 2016, las dos provincias donde se concentró el 59% de las garantías entregadas fueron Pichincha 33% y Guayas 26%, el otro 41% se dividió entre las provincias de Carchi, Imbabura, Tungurahua, Cotopaxi, Chimborazo, Azuay, Manabí, Santo Domingo, Santa Elena y Sucumbíos.

En general, los datos nos muestran la poca acogida que ha tenido este producto luego de que han transcurrido algunos años desde su creación, aunque en los últimos dos se evidencia un pequeño crecimiento por la difusión que ha dado la CFN B.P. a través de los medios de comunicación y con la realización de talleres y capacitación. Además se evidencia que existe concentración de las garantías en las zonas más desarrolladas como son la provincia de Pichincha y Guayas.

Con el objetivo de apoyar a la recuperación del sector productivo de las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril de 2016, se creó una línea de Garantía para el Apoyo Solidario (GAS), que consiste en afianzar la operación de crédito hasta el 70% para microempresas, 60% para pequeñas empresas y de hasta 50% para empresas medianas de las provincias Esmeraldas, Manabí, Santo Domingo, Guayas, Los Ríos y Santa Elena. No tiene un monto mínimo, es decir, pueden acceder a la garantía micro y pequeñas empresas que necesitan un capital de trabajo pequeño. Este producto solo fue utilizado en cinco garantías para la pequeña empresa (60%) con un monto garantizado de MUSD 165 equivalente a un monto inicial de MUS\$ 275 en la provincia del Guayas².

² (Subsecretaría Nacional de Fondo de Garantías).

Gráfico 3
Garantías por Sectores Económicos: Año 2016
(En porcentajes)



Fuente: Subgerencia Nacional de Fondo de Garantía

Importante y acertada fue la iniciativa de ofrecer garantías para créditos productivos a los empresarios de las provincias afectadas por el terremoto; el problema es que no se impulsó tampoco una difusión masiva del producto en el sitio y en los sectores afectados, por lo que existe casi un total desconocimiento de este producto, a pesar de los esfuerzos que realizó la CFN para la difusión de este mecanismo.

Por lo descrito, los productos financieros que tienen fondos específicos para su desarrollo están subutilizados y en el caso del Fondo de Garantía específicamente, la mayor parte de los fondos están invertidos en Bonos del Estado a largo plazo y en una institución financiera pública con una concentración en la totalidad del portafolio en el año 2015.

La escasa utilización del Fondo se debe, entre otras causas, a la falta de interés de las instituciones financieras para participar como aliados estratégicos y al desconocimiento por parte de los posibles beneficiarios de la existencia del mismo.

Es indispensable que la CFN B.P. realice gestiones individuales con las diferentes instituciones financieras e insista con aquellas que en primera instancia no les ha interesado participar en la promoción de este producto.

La CFN ha realizado ajustes a este producto, con el fin de volverlo más atractivo, sin embargo, se debería asegurar que las percepciones que los partícipes tienen sobre este producto han quedado subsanadas con estas modificaciones. De las entrevistas efectuadas se pueden mencionar los siguientes criterios:

Los trámites y requisitos que se necesitan para acceder al Fondo de Garantía todavía son engorrosos y los tiempos son relativamente largos, por lo cual las instituciones financieras no están muy dispuestas a asignar recursos para este tipo de producto.

Para las PYMES, las tasas de interés son más altas que para las grandes empresas y a eso se añade el costo por la utilización de fianzas que otorga el Fondo de Garantía; este costo en total, –incluida la tasa fija y periódica–, varía entre el 2,5% y 4,5% del monto garantizado siendo relativamente alto, lo cual hace a este producto poco atractivo. Sería importante revisar las tarifas. Si suponemos que la CFN garantizara el 100% del monto del financiamiento y se compara el costo total más alto por acceder al Fondo de Garantía (4.5%) con la tasas de interés para las PYMES (11%), este resulta ser el 40% de la tasa de interés. Esta tarifa se calcula en base al monto que el Fondo garantiza por tanto el costo de la garantía comparado con el monto total del crédito sería aproximadamente 2.25%, que sin embargo no deja de ser importante, sobre todo si se toma en cuenta que el beneficiario debe garantizar el otro 50% del financiamiento que no está garantizado por el Fondo de Garantía, lo cual tiene también un costo implícito.

Otro punto importante, es la falta de conocimiento de la existencia de estos productos por parte del empresario en general. Es necesaria una mayor difusión a través de los gremios y las cámaras de la producción, pues los pequeños y medianos empresarios todavía acuden a los prestamistas informales, aun cuando los costos son mayores. Habría que pensar aquí en la falta de conocimiento, pero también en la oportunidad con la cual se obtienen los recursos.

En el presente documento se hace una comparación del Fondo Nacional de Garantías de Colombia, con el Fondo Nacional de Garantías de Ecuador, a fin de establecer algunas diferencias, que podrían explicar la falta de impacto del Fondo en Ecuador.

El FNG en Colombia fue creado para ser manejado por una empresa mixta, con capital público y un porcentaje mínimo privado, con la única finalidad de desarrollarlo y difundirlo por todo el país, por tanto es una empresa dedicada exclusivamente al manejo del Fondo de Garantías. Por la magnitud alcanzada se han creado Fondos Regionales de Garantías. La institución tiene total independencia en sus decisiones y en la utilización de los recursos del fondo. De igual forma los Fondos Regionales de Garantías son totalmente independientes hasta del mismo FNG y se dedican exclusivamente a otorgar garantías para el desarrollo productivo de la región para la cual fueron creados.

Si bien el Fondo de la CFN B.P. al momento funciona como una entidad jurídica con autonomía, parecería que el proceso de toma de decisiones aún está ligado al gobierno de la CFN, lo cual le podría restar enfoque. Adicionalmente, se podría analizar la descentralización del Fondo, para incrementar su impacto geográfico, al igual que lo hacen en Colombia.

En el anexo No. 1 se visualiza un cuadro resumen con las diferencias más importantes entre el Fondo Nacional de Garantías S.A. de Colombia y el Fondo de Garantías CFN B.P. del Ecuador.

II. Factoring

Una herramienta financiera que podría resolver las necesidades de capital de trabajo es el factoring o factoraje, no se trata de un préstamo, el riesgo no reside en la solvencia financiera del proveedor, sino más bien, en el riesgo de que la empresa compradora no cumpla con sus compromisos. Es un esquema ideal para financiar las actividades de PYMES cuya calidad crediticia no es tan buena como la de empresas grandes o exportadoras. De todas formas el factoring desarrollado con instituciones financieras privadas requiere de mucha tramitología y documentos que se solicitan para realizar el análisis tanto del comprador como del emisor de la factura y aprobar la operación.

El 27 de enero de 2015 se aprobó el producto financiero factoring. La CFN B.P. realizó el lanzamiento del producto en septiembre del año 2015, con el propósito de facilitar la obtención de liquidez a las PYMES ante la coyuntura económica de contracción.

Esta herramienta está basada en un producto denominado Cadenas Productivas desarrollado por la Nacional Financiera de México en el año 2001, que consiste en un factoring inverso, es decir, que los proveedores no son los que buscan descontar sus facturas por cobrar, son las empresas compradoras seleccionadas las que ponen a consideración las cuentas por pagar a sus proveedores.

El factoring no es un crédito –de la forma en que lo maneja el sector privado– y no requiere de garantías.

Para la operación del factoring electrónico, la CFN B.P. cuenta con una línea de crédito específica de la CAF de 20 millones de dólares y también se han realizado anticipos de facturas con fondos propios.

A. Factoring electrónico

Esta herramienta permite que una empresa corporativa que hace de ancla, determine los proveedores que califiquen para anticipar el cobro de sus facturas a través de una plataforma electrónica desarrollada para el efecto y así proveerles de liquidez en forma casi inmediata.

La empresa ancla es analizada por la CFN B.P. y se le otorga un cupo que tiene validez de 360 días y puede ser utilizado en forma revolvente, es decir, que dicho cupo puede volver a ser utilizado en la medida en que se haya cumplido con las obligaciones del primer anticipo.

Este cupo se lo divide entre los proveedores que califiquen como MIPYMES y empresarios del segmento de la economía popular y solidaria. La empresa ancla sube a la plataforma tecnológica los documentos negociables correspondientes a las cuentas por pagar a los proveedores MIPYMES, quienes deben expresar su voluntad de venta de la factura y aceptar el monto a anticipar, la operación culmina con la aceptación por parte de la CFN B.P. de los términos de la negociación. Las facturas se podrán descontar con vencimiento máximo de 180 días y en un lapso de tiempo máximo de 72 horas recibir los fondos en el banco que el proveedor especifique. El proveedor cede el derecho de cobro de la factura a la CFN B.P.

Aplica para operaciones de proveedores de la economía popular y solidaria, micro, pequeños y medianos empresarios con un nivel de ventas anuales inferior a los USD 5 millones.

También aplica para proveedores con ventas anuales superiores a USD 5 millones, que requieran promover el encadenamiento productivo hacia adelante en su cadena de valor, siempre que cuenten con un convenio vigente de factoring electrónico suscrito como empresa ancla.

La tasa de descuento la define la CFN B.P., de acuerdo al análisis de la empresa ANCLA y al plazo de vencimiento de la factura. En el año 2016, para factoring electrónico Comercial Prioritario PYME, Microcrédito minorista, de acumulación simple y ampliada, el factor de descuento se calculó con una tasa efectiva base que varía entre el 11.09% hasta 30 días y 11.83% hasta 180 días³.

B. Factoring internacional

Es una herramienta financiera que otorga liquidez inmediata a los exportadores del sector corporativo, empresarial y PYMES sobre su cartera pendiente de cobro, a través de la cesión de las facturas generadas por la venta de sus productos en el exterior.

En este caso intervendrán el exportador nacional, el comprador internacional y la CFN B.P. El mecanismo empieza cuando la CFN B.P., luego de analizar la empresa exportadora nacional, le extiende un cupo de factoring internacional. El tiempo de calificación del cupo es de máximo 60 días. Los exportadores ceden las facturas que podrán tener una fecha máxima de vencimiento de 180 días a la CFN B.P. y la CFN como requisito solicita los documentos de exportación endosados.

Podrán beneficiarse de este producto las empresas exportadoras de productos de origen ecuatoriano con ventas mayores a 100 mil dólares anuales.

La tasa de descuento será calculada en base a las tasas referenciales de Banco Central al momento de la negociación. Para el año 2016, la tasa efectiva base para el cálculo del factor de descuento es de 6.25% hasta 30 días, 6.75% hasta 120 días y 7.25% hasta 180 días, para factoring internacional Comercial Prioritario PYME⁴.

Durante el año 2015 se aprobó un total de MMUSD 34,82 en cupos en factoring, de los cuales fueron descontadas 240 facturas que corresponden a MMUSD 16,21 en total, de estos MMUSD 14.41 corresponden a factoring electrónico y MMUSD 1.80 a factoring internacional⁵.

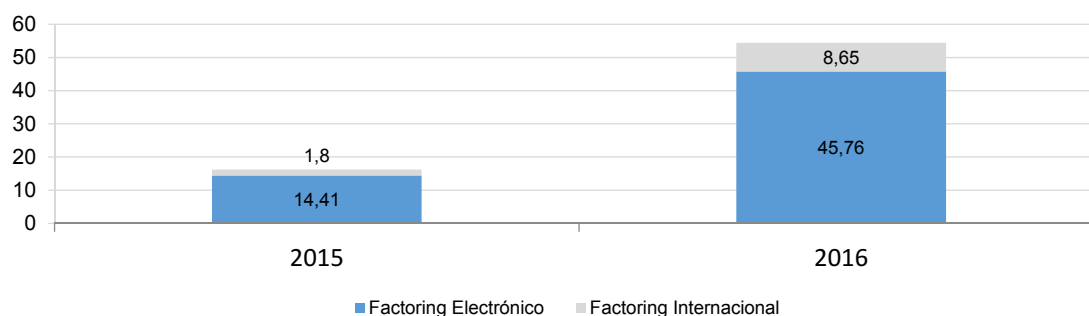
En el año 2016, se aprobaron MMUSD 51.4 y fueron descontados MMUSD 45.76 en factoring electrónico y MMUSD 8.65 en factoring internacional⁶.

³ (Sistema de Información CFN B.P.).

⁴ (Sistema de Información CFN B.P.).

⁵ (Sistema de Información CFN B.P.).

Gráfico 4
Descuentos de Factoring por Año
(En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Corporación Financiera Nacional B.P. Ecuador

En el año 2015 el sector productivo de manufactura se benefició con el factoring electrónico y el factoring internacional: fabricación de componentes electrónicos, fabricación de papel, elaboración de productos lácteos y el sector de empaqueo con factoring electrónico; y, el sector conservas de productos del mar con factoring internacional. El cumplimiento de la meta propuesta por la CFN B.P. para desembolsos en operaciones de factoring para el año 2015 corresponde a un 63% del factoring electrónico y un 59% de cumplimiento respecto al factoring internacional.

En el año 2016 se beneficiaron con factoring electrónico los sectores Agropecuario (MMUSD 3,41), Manufactura (MMUSD 42,12) y Servicios (MMUSD 0,22) y con factoring internacional se benefició el sector manufactura (MMUSD 8,65)⁷.

El factoring electrónico puede ser un método de financiamiento muy importante para las PYMES de mayor riesgo que no cuentan con mucha información confiable, ya que el descuento de facturas como proveedor depende del riesgo crediticio de la empresa compradora de alta calidad que hace de ancla.

El factoring tanto electrónico como internacional, ha tenido una mayor difusión durante el año 2016 por parte de la CFN que el Fondo de Garantías, sin embargo no se cumplieron las metas propuestas. Todavía existe desconocimiento de la existencia de esta herramienta financiera que puede ser muy útil en tiempo de contracción de la economía donde también disminuyen los recursos destinados a los préstamos.

A diferencia del Fondo de Garantías este producto ha tenido una mayor acogida entre los empresarios durante su primer año de vigencia, por su fácil acceso y utilización y además por el impulso que le ha dado la CFN B.P.

La difusión de esta herramienta debe hacerse en dos frentes, a las posibles empresas ancla seleccionadas, a quienes se les deberá explicar los beneficios reales que representa este producto para su cadena de proveedores y para ellos al facilitar la obtención de liquidez a sus proveedores.

Si bien este producto ha despuntado en los últimos dos años, todavía no tiene la importancia y el impacto que su similar ha tenido en México, lo cual podría explicarse debido a algunas características diferentes tales como las que se señalan a continuación:

⁶ (Sistema de Información CFN B.P.).

⁷ (Sistema de Información CFN B.P.).

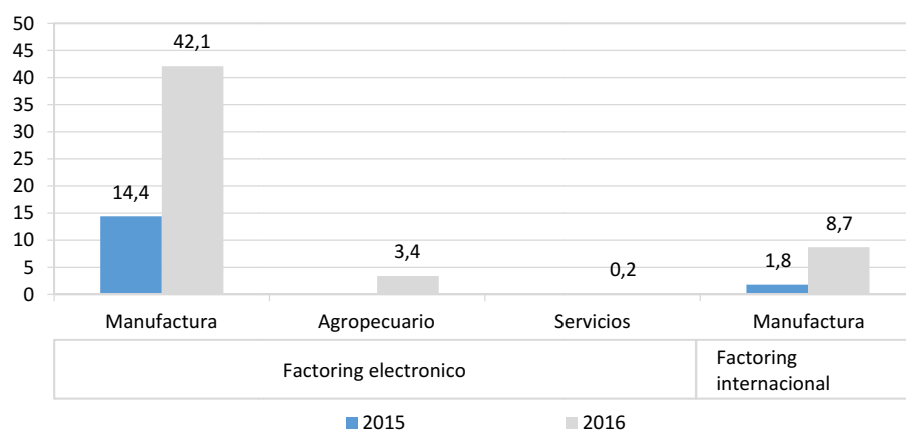
En México es una obligación que las empresas del sector público (gobierno estatal, federal y municipal) califiquen a sus proveedores para este producto. En Ecuador, este mecanismo está dirigido a las empresas privadas.

La operación del factoring en México se la realiza a través del sector financiero privado, mientras que en Ecuador se lo hace de manera centralizada, solamente con la CFN BP. Esta diferencia es importante, pues la descentralización de este mecanismo en varias instituciones, sin duda facilita su mayor utilización y diversificación.

En la NAFIN se utiliza la plataforma tecnológica para que la empresa compradora suba a la red los documentos negociables correspondientes a las cuentas por pagar que buscan ser financiadas, los cuales se encuentran a la vista de todas las instituciones financieras registradas en el mercado, por lo que las interesadas presentan distintas pujas sobre el monto del descuento. Una vez establecidas las ofertas, la empresa proveedora decide con que intermediario realizar la transacción, por lo que el ganador deposita en la cuenta bancaria del proveedor el valor descontado del documento negociable. Este mecanismo también permite un ahorro de costos para el proveedor, ya que esta subasta obliga a las instituciones financieras a bajar sus tasas de descuento, para poder descontar las facturas de los proveedores que les interesa.

La plataforma tecnológica de NAFINSA se ha desarrollado de tal forma que una operación de factoraje se puede cerrar en menos de 3 horas y se ha podido ampliar la gama de productos y servicios ofrecidos a las empresas que se encuentran afiliadas a las Cadenas Productivas, aspectos que se podrían implementar con el tiempo en la plataforma de la CFN B.P.

Gráfico 5
Descuentos de Factoring por Sector Productivo y Año
(En millones de dólares estadounidenses)



Fuente: Corporación Financiera Nacional B.P. Ecuador

En el caso de Factoring, en el producto desarrollado por NAFINSA de México se tienen subproductos como Factoring para distribuidores, préstamos con tasas competitivas, asesoría técnica y financiera para empresas afiliadas a las Cadenas Productivas, Información a través de telefonía móvil y otros.

Como hemos visto, algunas de las características del producto de NAFINSA le permite acceder a una mayor cantidad de empresas ancla (públicas y privadas), con un mayor alcance, pues el producto lo manejan a través de todas las instituciones del sistema financiero privado y adicionalmente se tiene un mayor impacto regional y geográfico.

En el Anexo No. 2 se visualiza un cuadro resumen de las diferencias entre la herramienta Cadenas Productivas de NAFINSA de México y el factoring de la CFN.

III. Banca de segundo piso - redescuento

Otra herramienta financiera importante que ha ofrecido la CFN, como banco de segundo piso, desde hace algunos años, es la línea de crédito para financiamiento productivo utilizando las redes de cooperativas, bancos privados y sociedades financieras.

Esta estrategia utiliza los canales de distribución de recursos de las instituciones financieras privadas, lo que permite disminuir la concentración del crédito y llegar a todas las regiones del país, no solo a las zonas más desarrolladas que concentran la mayor parte de la población, sino también a zonas más alejadas y de difícil acceso donde las instituciones financieras si tienen sucursales y oficinas.

La CFN B.P. tiene dos líneas de crédito disponibles como banca de segundo piso, una de hasta 20 millones de dólares por beneficiario (según página WEB de la CFN), personas naturales y jurídicas o mixta con ventas superiores a USD 100.000, dirigida principalmente a empresas grandes y otra de hasta 20 mil dólares, para personas naturales y jurídicas con ventas o ingresos brutos anuales de hasta USD 100.000 (PYMES).

Estas líneas de crédito están orientadas a financiamiento para la compra de:

- (i) Activos fijos: financiamiento para terrenos, bienes muebles e inmuebles y construcción;
- (ii) Capital de trabajo, (excluyendo gastos no operativos) y
- (iii) Asistencia técnica.

Los plazos máximos dependen de la utilización que se le dará al crédito otorgado, activos fijos a 10 años, capital de trabajo a 3 años y asistencia técnica a 2 años.

Las operaciones que son financiables con esta línea de crédito atienden a los siguientes sectores priorizados: Confecciones y calzado, Farmacéutica, Metalmecánica, Energías renovables, Petroquímica, Turismo, Automotor, Cadena Agroforestal, Transporte y logística, Tecnología: Hardware y Software, Bio-química, Plástico y caucho, Alimentos y Servicios logísticos.

El cupo que tienen las instituciones financieras depende de la calificación de riesgo de las mismas, al igual que la tasa que pueden obtener; sin embargo, la tasa para créditos PYMES es fija y la determina el Banco Central de Ecuador. Esto provoca que las instituciones financieras con menores calificaciones de riesgo obtengan un menor margen, lo que conlleva a que éstas no tengan un incentivo para la utilización de las líneas de crédito para financiar a PYMES.

Tampoco hay una diferenciación en la tasa por la ubicación geográfica de la colocación, lo que provoca concentración en los préstamos a PYMES formales y de menor riesgo, ubicadas en las grandes ciudades.

A pesar de que esta línea de redescuento ha tenido bastante acogida por parte de las instituciones financieras privadas y ha servido para entregar créditos a muchos clientes PYMES en diferentes zonas del país, se vio disminuida considerablemente por dos razones:

- (iv) Como consecuencia de la contracción económica de los últimos dos años, producida principalmente por la baja en el precio del petróleo del cual depende la economía ecuatoriana, el Estado disminuyó las asignaciones presupuestarias para todas las instituciones públicas, así la CFN B.P. pasó de recibir 630.95 millones de dólares en el año 2013 a 464.42 millones en el año 2015, lo que representa una disminución del 26,4%, por lo que en principio en ese porcentaje se verían afectados todos los productos que ofrece.
- (v) La CFN B.P. decidió disminuir el porcentaje destinado para este producto, por lo que lo ejecutado con respecto al presupuesto total de la CFN B.P., pasó de ser un 28% en el año 2013 y un 29% en el año 2014 a un 13,7% en 2015 y en el 2016 no va a llegar ni al 0,5%. Por lo descrito, las asignaciones para la línea de redescuento registran una disminución de 63.8% respecto al monto total asignado para créditos entre el año 2013 y el año 2015 y de 99.1% respecto al monto total entre el año 2013 y 2016.

Cuadro 2
Línea de Redescuento CFN
(En millones de dólares estadounidenses)

Año	Redescuento	Total Crédito CFN	Porcentaje Frente Total Desembolsos
2013	176,83	630,95	28,0
2014	205,41	701,00	29,3
2015	64,02	464,42	13,8
2016	1,65	n.d.	

Fuente: Sistema de Información CFN.

Como se puede observar, esta línea de redescuentos casi ha desaparecido y está sujeta a cambios que dependen de las asignaciones presupuestarias del Estado o de las decisiones internas de la misma CFN B.P. Este comportamiento, tuvo un efecto directo en la disminución del financiamiento al sector productivo y específicamente a las PYMES.

Desde el punto de vista de la demanda, un factor que sin duda repercute en la inclusión financiera de las PYMES, es la falta de una metodología de análisis y calificación de crédito desarrollada pensando en las características particulares de este segmento. Las PYMES son sometidas al mismo tipo de análisis de riesgo que se aplica para una gran empresa, por tanto en la mayoría de casos no cumplen con los requisitos y estándares que se les solicita y como resultado no pueden acceder al financiamiento formal. Es una tarea pendiente tanto de reguladores, como del sector financiero privado, el crear una metodología de análisis especial para PYMES, que posibilite un mayor acceso y mejores condiciones de financiamiento (costos y oportunidad de los recursos).

Por último, y tal como lo mencionamos en el documento de inclusión financiera, las PYMES requieren de capacitación técnica y financiera para que los administradores entiendan las posibilidades de financiamiento y conozcan los productos que se ofertan en el mercado financiero para el desarrollo de sus empresas; esto es un trabajo conjunto de las cámaras, gremios, asociaciones públicas y privadas, instituciones financieras y el Estado.

IV. Recomendaciones

A. Diversificación financiera y descentralización

La CFN B.P. es una institución financiera pública auto sostenible, pero que también depende del presupuesto del Estado para su funcionamiento, por lo que sería recomendable el establecimiento de un presupuesto independiente y de largo plazo para el apoyo a la PYMES.

Si bien el Fondo de Garantía se maneja como una institución jurídicamente independiente, es importante que el fideicomiso y el área responsable de este producto gocen de independencia en el manejo de los recursos necesarios para el desarrollo, ampliación, difusión del producto y, para la toma de decisiones administrativas y financieras.

Sería deseable que el Fondo de Garantía establezca convenio y alianzas con los gremios y organismos seccionales, de tal manera que se logre un mayor conocimiento y utilización del producto, así como también facilitar el acceso al mismo en lugares diferentes a los polos de desarrollo.

Se debe analizar el portafolio de inversiones del Fondo y diversificarlas, ya sea en papeles, bonos, acciones u otros títulos de inversión que ofrezca el mercado de valores para minimizar el riesgo.

En lo que respecta al producto factoring, se debería analizar la posibilidad de que la CFN B.P. actúe como banco de segundo piso, poniendo a disposición de las IFIS los recursos financieros necesarios y que sean las instituciones financieras las que cierren la operación, tal como funciona el producto Cadenas Productivas de la NAFIN de México. Consideramos que esta forma de operar daría al producto un mayor dinamismo y potenciaría su alcance.

B. Difusión y aceptación pública

La CFN B.P. debe mantener un contacto permanente con las cámaras, gremios y asociaciones que agrupan a las PYMES para obtener información de sus afiliados y en conjunto dar a conocer los productos que oferta e implementar mejoras o modificaciones que recojan las necesidades de las PYMES.

Se debería realizar una campaña de difusión de la herramienta de factoring a las empresas corporativas de sectores productivos estratégicos, escogiendo algunas que considere de interés y realizando visitas individualizadas para dar a conocer el producto y explicar los beneficios que se pueden obtener inmediatamente y a mediano plazo; y a proveedores PYMES que podrían beneficiarse de este producto.

Es importante concientizar a las grandes empresas que este apoyo a sus proveedores podría revertirse en beneficio propio, mediante una mejora del servicio contratado o de la calidad y tiempos de entrega de productos por parte de sus proveedores, que ven aliviada su situación financiera en tiempos de contracción económica y de difícil acceso al financiamiento, con obtención de plazos mayores para el pago de las facturas.

C. Marco regulatorio

Por otra parte, se debe asegurar un ambiente macroeconómico y un sistema de políticas para el sector financiero estable y consistente. El sector público y privado tienen que encontrar un punto de equilibrio entre sus intereses particulares y el bien común para, –conjuntamente–, aportar en el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas que son el motor de la economía.

Se ha detectado que los productos no se diseñan desde el conocimiento de la problemática actual de las PYMES; no hay un marco regulatorio integral que ofrezca incentivos de crédito para las PYMES y actualmente la tramitología que se debe completar, solicitada por los bancos de primer y segundo piso es muy similar y en algunos casos más compleja que para las grandes empresas y corporaciones.

No es deseable que la banca pública tenga las mismas regulaciones y restricciones que la banca privada en cuanto a financiamiento, pues no se logra la inclusión financiera de aquellas empresas que tienen un mayor riesgo crediticio y que son justamente las PYMES.

Es responsabilidad del Estado mantener un marco regulatorio y políticas de sostenibilidad, crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas a largo plazo. Esto se puede lograr con normas claras y de largo plazo.

D. Acciones necesarias

1. Fondo de Garantía

El Fondo de Garantías debería hacer un uso más intensivo de sus recursos, antes que destinarlos a inversiones que si bien le generan un rendimiento, no cumplen con la función para la cual fueron creados.

Sería recomendable realizar una revisión y ajuste de las comisiones que se cobran por las garantías otorgadas, disminuyendo la comisión de menor riesgo y la brecha entre los diferentes riesgos por beneficiario y tipo de institución financiera.

El Fondo de Garantías debe abrir sus horizontes y pensar en el desarrollo de subproductos financieros y no financieros complementarios y ampliar las posibilidades de otorgar garantías a un mayor número de PYMES.

Ese fondo podría realizar convenios con las Cámaras de la Pequeña y Mediana Empresas para otorgar mayores porcentajes de garantías o mejores tasas con los asociados a estos gremios como lo hace el FNG de Colombia. Estas alianzas facilitan la obtención de información a la que tienen acceso los gremios y no necesariamente las instituciones financieras; y además se asegura un compromiso con la PYME de cumplir con sus obligaciones. También es importante realizar convenios con los municipios y organismos provinciales para que el desarrollo de este producto tenga un mayor alcance,

estas entidades conocen la zona, las PYMES que se desarrollan en su localidad y las necesidades que tienen cada una. En el caso de Colombia tienen los Fondos de Garantías Regionales, independientes en su funcionamiento del FNG, que se encargan de garantizar los créditos en zonas específicas.

Posteriormente, se debería revisar y ampliar la variedad de subproductos como el “PYME preferente” con comisión especial más baja, dirigido a un grupo específico de empresarios que se caracterizan por su buen comportamiento crediticio y la frecuente utilización de la garantía o los Cupos Rotativos Globales que son un cupo asignado a un empresario que puede o no ser utilizado; también se pueden establecer líneas de garantía especiales para un sector específico que se quiera desarrollar, estos subproductos y líneas específicas se utilizan en el FNG de Colombia.

La iniciativa de otorgar garantías especiales fue importante y oportuna para reactivar al sector productivo afectado por el terremoto, pero al mismo tiempo de crear la herramienta se debió realizar una difusión más amplia de la existencia de la misma en las zonas afectadas, para que sea utilizada por la mayor cantidad de empresarios que la requieran.

Pensando en el desarrollo de las PYMES, el FNG de Colombia tiene un producto no financiero denominado Modelo de Gerenciamiento PYME, que consiste en la realización de actividades de acompañamiento, asesoría y apoyo a un segmento de empresas garantizadas por el FNG. El Modelo tiene como propósito identificar fallas tanto de estructura financiera como operativa de las empresas, a través de análisis y diagnósticos organizacionales para la implementación de acciones preventivas y correctivas en las compañías con el propósito de que las empresas puedan atender el pago de sus obligaciones, disminuyendo el riesgo de mora.

Sería conveniente acercarse a las Instituciones financieras individualmente o realizar un taller para conocer la opinión que tienen del producto, de la regulación, su aplicación y los problemas y razones que no los motiva a participar como aliados estratégicos; para que con toda esa información el Fondo analice y trate, en lo posible, de hacer el producto más atractivo para todos los intervinientes.

2. Factoring

Para el desarrollo del factoring se debería pensar, como sucede con el producto desarrollado por NAFINSA, en integrar a las empresas y entidades públicas y municipales, con lo cual el universo de PYMES proveedoras beneficiarias se vería incrementado en forma importante y permitiría una mayor certidumbre y transparencia en los pagos de las entidades públicas.

Otra diferencia importante y que la CFN B.P. debería considerar cambiar en el desarrollo del producto, es el funcionamiento y papel que debería tener; así, en las Cadenas Productivas, NAFINSA de México hace de banco de segundo piso para fondear a los intermediarios financieros y utiliza a las instituciones financieras privadas para la concretar la operación del factoring.

Este mecanismo ha hecho más efectivas las transacciones y posibilita una mayor cobertura., como un mayor beneficio para la cadena de proveedores, puesto que a través de la competencia entre IFIS se logran bajar los costos de este producto.

Se recomienda además revisar los productos secundarios, tales como capacitación técnica y convenios con gremios y grupos de proveedores, a fin de promover este producto.

3. Papel de la CFN B.P. y línea de redescuento

La CFN B.P. participa en la colocación de créditos en forma directa, como banca de primer piso, lo que provoca cierta competencia por colocar fondos en las áreas de más fácil acceso, como son los empresarios formales que tienen acceso a garantías y que representan un menor riesgo.

Sería conveniente que la banca pública se dedique a financiar a los sectores con menor posibilidad de acceso a los créditos y que se ubican en lugares alejados que son los de mayor riesgo; y por otra parte, la CFN B.P. debería profundizar su especialización en banca de segundo piso,

entregando fondos a los bancos privados que tienen mayor cobertura y pueden llegar a mayor cantidad de beneficiarios con los que se conseguiría una mayor inclusión financiera.

La línea de Redescuento productivo es una de las más antiguas de la CFN y cuenta con la aceptación de las instituciones financieras para colocación de estos de fondos en créditos para el desarrollo de los sectores estratégicos; pero al depender de las asignaciones del Estado de las políticas de los gobiernos de turno, de las épocas de bonanza o contracciones de la economía y de la política interna de la CFN B.P., provoca que no haya continuidad en la oferta, disminuya la credibilidad y las instituciones financieras privadas no puedan planificar sus colocaciones.

Es urgente que esta línea de crédito se reactive y cuente con un presupuesto específico e independiente para su financiamiento, de tal forma que tenga continuidad en el tiempo y las instituciones financieras puedan contar con estos recursos como un mecanismo de financiamiento de largo plazo. Una buena opción sería que la línea de redescuento para PYMES esté atada a financiamiento directo de organismos internacionales.

La banca de desarrollo regional podría cumplir un papel predominante en este sentido y garantizar las líneas de crédito, —como es el caso de los redescuentos— y sirva como un mecanismo anti cíclico en épocas de contracción económica.

Por otra parte, sería conveniente revisar el sistema de entrega de cupos para la línea de redescuentos, ya que el cupo y la tasa de redescuento dependen de la calificación de riesgo de la institución financiera, mientras la tasa para créditos PYMES es fija, lo que desincentiva a instituciones financieras con menor calificación a financiar a las PYMES puesto que obtienen márgenes menores.

Adicionalmente, debería incentivarse la colocación de créditos en zonas alejadas; en caso contrario, las instituciones financieras buscan colocar los créditos en las zonas de más fácil acceso, las zonas desarrolladas; esto podría solucionarse con la fijación de tasas de redescuento diferenciadas por zonas geográficas o sectores estratégicos que se desea impulsar.

Por último, es importante destacar el papel que ha cumplido la CFN B.P. en la capacitación al sector productivo de las PYME, actividad que se la debería profundizar, pues la falta de asesoría es uno de los factores que impiden que las PYMES aprovechen los productos financieros que están a su disposición. En esta línea, es importante diseñar una metodología especial de análisis de riesgo para este sector, lo cual permitirá un mejor acceso al crédito, siendo este factor uno de los más importantes para garantizar una mejora en el grado de inclusión financiera de la PYMES.

Bibliografía

- Corporación Financiera Nacional B.P. Gerencia de División de Gestión Estratégica (2017). *2017-03-15 Punto 2 y 3 (Factoring y Línea de Redescuento)*. Material no publicado.
- Corporación Financiera Nacional B.P. Subsecretaría Nacional de Fondo de Garantías (2017). *Fondo Nacional de Garantías*. Material no publicado.
- Corporación Financiera Nacional B.P. *Fondo Nacional de Garantía*. <https://www.cfn.fin.ec/fondo-nacional-de-garantia/>
- Corporación Financiera Nacional B.P. *Boletín FNG*. (2016). <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2017/03/boletin-FNG-29-03-2016.pdf>
- Corporación Financiera Nacional B.P. *Factoring CFN*. <http://factoring.promocfn.com/>
- Corporación Financiera Nacional B.P. *Factoring Electrónico*. <https://www.cfn.fin.ec/factoring-electronico/>
- Corporación Financiera Nacional B.P. *Financiamiento de Segundo Piso*. <https://www.cfn.fin.ec/financiamiento-segundo-piso/>
- Calificadora de Riesgos Pacific Credit Rating S.A. (2016). Fideicomiso Fondo Nacional de Garantías. Comité de Calificación No. 037-2016. http://www.ratingspcr.com/uploads/2/5/8/5/25856651/ec_fng_ff-201512-fin.pdf
- Corporación Financiera Nacional B.P (2016). Informe de la Rendición de Cuentas Gestión 2015. <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2016/05/Rendici%c3%b3n-de-Cuentas-Informe-2015-V.F.pdf>
- En Colombia. *Fondo Nacional de Garantías*. <https://encolombia.com/economia/economiacolombiana/emp-turisticos/fondonacionaldegarantias/>
- Fondo Nacional de Garantías S.A.. *FNG – Sobre el FNG*. <https://www.fng.gov.co/sobre-el-fng>
- Nacional Financiera S.A. *Nacional Financiera Cadenas Productivas*. <http://www.nafin.com/portalnf/content/home/cadenas-productivas.html>
- Zuleta J., Luis Alberto (2016). Inclusión Financiera de la Pequeña y Mediana Empresa en Colombia. *CEPAL 262, 1-83*. <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/40771>
- Neira Burneo, Sylvia (2016). Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador. *CEPAL 260, 1-49*. <http://www.cepal.org/es/publicaciones/40726-inclusion-financiera-pymes-ecuador>

Anexos

Anexo 1

	FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS (FNG COLOMBIA)	FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS (CFN ECUADOR)	DIFERENCIAS
DIRIGIDO A	<ul style="list-style-type: none"> * Está orientado a personas naturales y jurídicas, a todo tipo de actividades económicas, excepto el agropecuario. 	<ul style="list-style-type: none"> * Está orientado a personas naturales y jurídicas que sean consideradas como micro, pequeños o medianos empresarios que desarrollen todo tipo de actividades económicas, principalmente producción de bienes, comercio, servicios, desarrollo tecnológico y emprendimiento, a excepción de consumo, vivienda, educación, e inversión pública. 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia abarca todas las actividades económicas excepto el agropecuario. * El Fondo de Garantías CFN abarca actividades económicas excepto de consumo, vivienda, educación e inversión pública.
OBJETIVO	<ul style="list-style-type: none"> * Facilitar el acceso al crédito para las MIPYMES mediante el otorgamiento de garantías. * El único sector que no cubre es el agropecuario, debido a que éste cuenta con el Fondo Agropecuario de Garantías. 	<ul style="list-style-type: none"> * Facilitar el acceso al crédito a MIPYMES mediante el otorgamiento de garantías, que no cuentan con financiamiento en el sistema financiero privado, debido a que no disponen de garantías suficientes* 	
CONSTITUCION	<ul style="list-style-type: none"> * El Fondo Nacional de Garantías S.A., es una sociedad anónima de economía mixta del orden nacional vinculada al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, controlado por la Superintendencia Bancaria de Colombia. * Los Fondos regionales de Garantías también son Sociedades Anónimas independientes. 	<ul style="list-style-type: none"> * El Fondo de Garantía fue constituido como un fideicomiso mercantil administrado por la fiduciaria privada Fideucuator S.A. Está controlado y supervisado por la Superintendencia de Bancos y la Superintendencia de Compañías. 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG y los FRG de Colombia son sociedades anónimas de economía mixta con total independencia.
INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	<ul style="list-style-type: none"> * El Fondo Nacional de Garantías, respalda las operaciones de crédito ante los intermediarios financieros: bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento comercial y de leasing cooperativas, ong's financieras y fundaciones que irriquen crédito 	<ul style="list-style-type: none"> * El Fondo Nacional de Garantías respalda operaciones de crédito , realiza alianzas estratégicas con Bancos y Cooperativas de Ahorro y Crédito 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia tiene una mayor diversidad de intermediarios financieros.
DESTINO DE LAS GARANTIAS	<ul style="list-style-type: none"> * Respalda créditos destinados a la adquisición de activos fijos, capital de trabajo, reestructuración de pasivos y capitalización empresarial y en general cualquier necesidad de recursos financieros que requieran la mipymes, siempre y cuando estos recursos sean invertidos en actividades productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Respalda créditos destinados a la adquisición de activos fijos y capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia abarca un mayor ámbito de créditos
TIPOS DE CREDITO QUE GARANTIZA	<ul style="list-style-type: none"> * Créditos para MIPYMES; impulsar el crecimiento y desarrollo de emprendimientos y actividades productivas. * Vivienda de interés social: financiar la adquisición de una vivienda de interés social * Educación: financiar el pago de matrículas en instituciones de educación superior 	<ul style="list-style-type: none"> * Créditos para MIPYMES: impulsar el crecimiento y desarrollo de emprendimientos y actividades productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia garantiza mayor diversidad de créditos
LINEAS DE GARANTIAS	<ul style="list-style-type: none"> * Garantías Empresariales * Garantías Institucionales * Garantías para adquisición de viviendas 	<ul style="list-style-type: none"> * Garantías Empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia tiene varios tipos de garantía. * El Fondo de garantías CFN solo otorga garantías empresariales
DESTINO DE LAS GARANTIAS EMPRESARIALES	<ul style="list-style-type: none"> * Mediante esta línea el FNG respalda operaciones de crédito y leasing, cuyo destino sea exclusivamente: <ul style="list-style-type: none"> • Financiar capital de trabajo. • Realizar una inversión fija. • Generar capitalización empresarial. • Investigar y desarrollar tecnología. • Crear empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> * Mediante esta línea el Fondo de Garantías respalda operaciones de crédito cuyo destino sea exclusivamente: <ul style="list-style-type: none"> • Financiar capital de trabajo • Financiar compra de activos fijos 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia respalda operaciones de crédito y leasing, con mayor cantidad de opciones * El Fondo de Garantías CFN respalda solo operaciones de crédito para financiar capital de trabajo y compra de activos fijos

	FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS (FNG COLOMBIA)	FONDO NACIONAL DE GARANTÍAS (CFN ECUADOR)	DIFERENCIAS
GARANTÍAS CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS	<ul style="list-style-type: none"> * Garantías con mayor cobertura en alianza con entes territoriales, instituciones financieras, cámaras de comercio. * Garantías especiales para líneas de crédito instituciones financieras con recursos Bancoldex para empresas vinculadas al mercado nacional y para empresas vinculadas al comercio exterior. 		<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia realiza alianzas con entes territoriales, cámaras de comercio, instituciones financieras para otorgar garantías en mejores condiciones.
PRODUCTOS GARANTÍAS EMPRESARIALES MIPYMES	<ul style="list-style-type: none"> * Garantía Multipropósito: capital de trabajo o inversión * Microcrédito empresarial * Operaciones de Leasing * Cupos Rotativos Globales: asignación de un cupo a un empresario para ser utilizado en cualquier momento Pymes preferente: incentivar Pymes de excelente comportamiento de pago, comisión especial baja * Modelo de Gerenciamiento Pyme: actividades de acompañamiento, asesoría y apoyo a un segmento de empresas garantizadas por el FNG. El Modelo tiene como propósito identificar fallas tanto de estructura financiera como operativa de las empresas. 		<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia tiene varios productos en cada segmento, en este caso Garantías Empresariales
OTROS PRODUCTOS NO FINANCIEROS	<ul style="list-style-type: none"> * "Programas Especiales": frente a un interés o necesidad específica, para apoyar un segmento particular de las mipymes, una región específica, un problema coyuntural presentado en una región o población, etc * Garantía de Reconversión del Parque Automotor: permite realizar el proceso de reconversión del parque automotor en el sector del transporte de carga. * Industrias Culturales: incentivar el desarrollo y fortalecimiento de las Mipymes vinculadas a las industrias culturales 		<ul style="list-style-type: none"> * El FNG Colombia tiene otros productos no financieros.
GARANTÍAS ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> En el FNG las tasas y el porcentaje de respaldo (hasta 70%) varían de acuerdo al intermediario financiero, a la MIPYME, a las alianzas con cámaras de comercio o entes territoriales y a las líneas de crédito de BANCOIDEX 	<ul style="list-style-type: none"> * Otras Garantías: Con el objetivo de apoyar a la recuperación del sector productivo de las zonas afectadas por el terremoto del 16 de abril de 2016, se creó una garantía con cobertura de hasta el 70% para microempresas, 60% para pequeñas empresas y de hasta 50% para empresas medianas de las provincias Esmeraldas, Manabí, Santo Domingo, Guayas, Los Ríos y Santa Elena. 	
TASAS, COMISIONES Y PORCENTAJE DE RESPALDO		<ul style="list-style-type: none"> Las tasas y comisiones dependen de la institución financiera y de las MIPYME. El porcentaje de respaldo es hasta el 50%. 	<ul style="list-style-type: none"> * El FNG tiene tasas diferenciadas no solo por entidad financiera, sino también por las alianzas con las cámaras de comercio, entes territoriales, líneas de crédito del Bancoldex y por el tipo de producto

Anexo 2

	CADENA PRODUCTIVAS (NAFINSA MEXICO)	FACTORING ELECTRONICO (CNE ECUADOR)	DIFERENCIAS
DIRIGIDO	<ul style="list-style-type: none"> * Proveedores de grandes empresas del sector privado. * Proveedores del gobierno federal, estatal y municipal que formen una cadena productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> * Proveedores de grandes empresas del sector privado (empresa ANCLA) 	<ul style="list-style-type: none"> * Programa de cadenas productivas NAFINSA incluye empresas y entidades gubernamentales y municipales. * A partir del año 2007 existe obligación de que las empresas federales ingresen al programa
OBJETIVO	<p>Obtener liquidez sobre las cuentas por cobrar, al operarlos en factoraje sin necesidad de esperar la fecha de vencimiento de los mismos.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Empresas privadas de Primer Orden (EPO) comprometidas en el desarrollo de su red de proveeduría permitiendo establecer relaciones comerciales de largo plazo. * Entidades y dependencias del Gobierno Federal. * Gobiernos estatales y municipales interesados en apoyar el desarrollo regional de proveeduría transparentar sus procesos de pago apoyando el desarrollo regional de proveeduría. 	<p>Obtener liquidez sobre las cuentas por cobrar, al operarlos en los mismos.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Empresas privadas de Primer Orden (Empresa ANCLA) 	<ul style="list-style-type: none"> * Esquema cadenas productivas NAFINSA incluye empresas estatales y municipales
QUIENES FORMAN LA CADENA PRODUCTIVA			
PROVEEDOR	<ul style="list-style-type: none"> * Obtener liquidez para realizar más negocios. * Reduce gastos de cobranza y mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu negocio. * La disposición de los recursos es inmediata, en forma electrónica y tú eliges al banco de tu preferencia para operar. * Realiza las transacciones desde tu empresa en un sistema amigable y sencillo. * Acceso a capacitación y asistencia técnica. * Crea un historial crediticio, brindándote la posibilidad de acceder a otros esquemas de financiamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> * Obtener liquidez para realizar más negocios. * Reduce gastos de cobranza y mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu negocio. * La disposición de los recursos es de hasta 72 horas, en forma electrónica y el proveedor elige al banco de su preferencia para operar. * Realiza las transacciones desde tu empresa en un sistema amigable y sencillo. 	<ul style="list-style-type: none"> * En el esquema de cadenas productivas de NAFINSA la disposición de recursos es inmediata, en el de la CFN puede demorar hasta 72 horas. * Al estar afiliado al programa de cadenas productivas no solo accedes al factoraje, sino a demás accedes a capacitación y asistencia técnica y crea un historial crediticio para acceder a otros esquemas de financiamiento ofertados por NAFIN.
B			
E			
N			
E			
F			
I	EMPRESA DE PRIMER ORDEN (EPO México)		
C	(ANCLA Ecuador)		
I			
O			
S			
DEPENDENCIA O ENTIDAD GUBERNAMENTAL	<ul style="list-style-type: none"> * Desarrollo de su red de proveedores con servicios integrales. * Reducción de costos, riesgos y tiempos de operación. * Posibilidad de desarrollar a su red de distribuidores. * Negociación de mejores plazos con sus proveedores. * Permite una mejor administración de pagos de su negocio. * Simplifica su operación bancaria al contar con un solo mecanismo de dispersión de fondos multibanco. * Trabaja con el intermediario financiero de su preferencia. 	<ul style="list-style-type: none"> * Desarrollo de su red de proveedores con servicios integrales. * Posibilidad de desarrollar a su red de distribuidores. * Negociación de mejores plazos con sus proveedores. * A futuro, si el producto se desarrolla masivamente, podría permitir una mejor administración de pagos de su negocio, reducir costos, riesgos y tiempos de operación. 	
	<ul style="list-style-type: none"> * Coadyuva a la transparencia en la emisión de pagos. * Mayor eficiencia en los procesos de pago. * Detonador del crecimiento económico sectorial y regional. * Fomenta el gobierno digital. * Proporciona mayor agilidad en los pagos para sus proveedores. * Permite el desarrollo de proveedores otorgándoles liquidez sobre sus cuentas por cobrar. * Cumplimiento con lo establecido en el Presupuesto de Egresos de la Federación 		

	CADENA PRODUCTIVAS (NAFINSA MEXICO)	FACTORIZING ELECTRONICO (CNF ECUADOR)	DIFERENCIAS
COBERTURA	<p>NIVEL NACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> * Operación de factoraje financiero sin recurso. * Descuento hasta por el 100% del importe de la cuenta por cobrar. * Sin comisiones. * Con tasas de interés competitivas. * Sin garantías. * En pesos o dólares a tasa fija durante el plazo del crédito * El financiamiento se otorga a partir de la operación en factoraje de un documento dado de alta en las Cadenas Productivas. * El pago de intereses es por anticipado, los cuales descuentan el importe de la cuenta por cobrar. 	<p>NIVEL NACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> * Operación de factoraje financiero sin recurso. * Descuento hasta por el 100% del importe de la cuenta por cobrar. * Sin comisiones. * Con tasas de interés competitivas. * Sin garantías. * En dólares durante el plazo del crédito, no aplica tasa fija * El financiamiento se otorga a partir de la operación en factoraje de una factura dado de alta en el sistema de la CFN * El pago de intereses es por anticipado, los cuales descuentan el importe de la cuenta por cobrar. * Ser parte de los proveedores seleccionados por la Empresa Ancla. * Realizar una actividad económica que sea calificada como financiable por CFN B.P. 	
CARACTERISTICA			
PROVEEDOR	<ul style="list-style-type: none"> * Estar afiliado a alguna cadena productiva de NAFINSA 		
R E Q U I S I T O S	<ul style="list-style-type: none"> * Contar con ventas anuales de más de 250 millones de pesos. * Contar con al menos una línea de crédito vigente con cualquier Intermediario Financiero. * Solicitar su implementación. 	<ul style="list-style-type: none"> * Contar con ventas anuales de más de 1 millón de dólares. 	
ENTIDAD O DEPENDENCIA FEDERAL			
GOBIERNO ESTATAL O MUNICIPAL	<ul style="list-style-type: none"> * Contar con al menos una línea de crédito vigente con cualquier Intermediario Financiero. * En todos los casos el servicio que se ofrece de instalación e implementación de una Cadena Productiva es sin costo. 		<ul style="list-style-type: none"> * En México son los intermediarios financieros los que otorgan el financiamiento, NAFINSA actúa como banco de segundo piso y respalda las operaciones. * En el Ecuador la CFN otorga el financiamiento y realiza la operación directamente.
FINANCIAMIENTO	<p>El financiamiento es otorgado por los intermediarios financieros participantes con el respaldo de Nafinsa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> * La operación de factoring lo realiza la CFN directamente. * Cuenta con una línea de crédito de la CAF de US\$ 20 millones 	
SECTORES		<p>Sectores productivos y estratégicos priorizados.</p> <ul style="list-style-type: none"> * 50 mil dólares 	
MONTO MINIMO FINANCIAMIENTO		<ul style="list-style-type: none"> * Se pueden descontar facturas desde 50 dólares 	
MONTO MAXIMO FINANCIAMIENTO		<ul style="list-style-type: none"> * De acuerdo a los límites de exposición establecidos por la CFN hasta 25 millones de dólares 	
TASA DE FINANCIAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> * Tasas máximas. Operaciones depende del plazo de la factura y la calidad de la EPO. * Tasa real depende del sistema de subasta implementado 	<p>Tasa definida por el Comité de Activos y Pasivos -ALCO-</p>	<ul style="list-style-type: none"> * En Ecuador se definen tasas fijas para operaciones con una misma empresa ancla y mismo plazos * En México depende de la puja entre intermediarios financieros.
PLAZO MAXIMO	<p>180 días</p>	<p>180 días</p>	

DOCUMENTOS DE PROYECTOS

La Corporación Financiera Nacional (CFN B.P.), institución pública ecuatoriana que puede considerarse el banco de desarrollo del país, ha creado algunos productos financieros y no financieros destinados a apoyar la inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas (pymes). En este documento se analizan en profundidad tres de esos productos (Fondo Nacional de Garantía, factoraje (*factoring*) y redescuento), su impacto y las principales diferencias que presentan con respecto a productos similares que se han implementado en otros países de la región. Mediante esta comparación se trata de establecer los factores clave del éxito de estos productos en otros países y adaptarlos a la realidad ecuatoriana, con el fin de reducir la curva de aprendizaje y lograr su implementación en el menor tiempo posible. En este documento, que es un aporte al estudio sobre el grado de inclusión financiera de la pymes en el Ecuador, se realiza un análisis profundo de estos productos y se sugieren algunas modificaciones que podrían contribuir a potenciar su impacto y, con ello, incrementar el grado de inclusión financiera de las pymes.