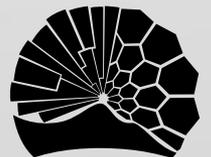
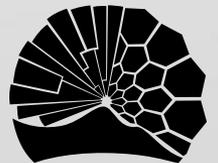


# **PRODUCTOS FINANCIEROS DE LA CFN DESTINADOS A PYMES.**



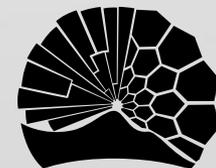
## **OBJETIVO:**

- Alcance al estudio “Inclusión Financiera de las PYMES en el Ecuador.
- Describe los principales productos financieros que el Estado ha implementado para apoyar a las PYMES.
- Aborda productos desarrollados por la CFN-BP.



# METODOLOGIA

- Información Estadística:  
Memorias de la CFN  
Información proporcionada por la CFN
- Páginas web de la CFN
- Informe de la Calificadora de Riesgos



La CFN BP participa en el mercado financiero como:

Banca de primer piso

Capital de Trabajo

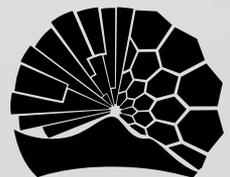
Activos Fijos

Banca de segundo piso

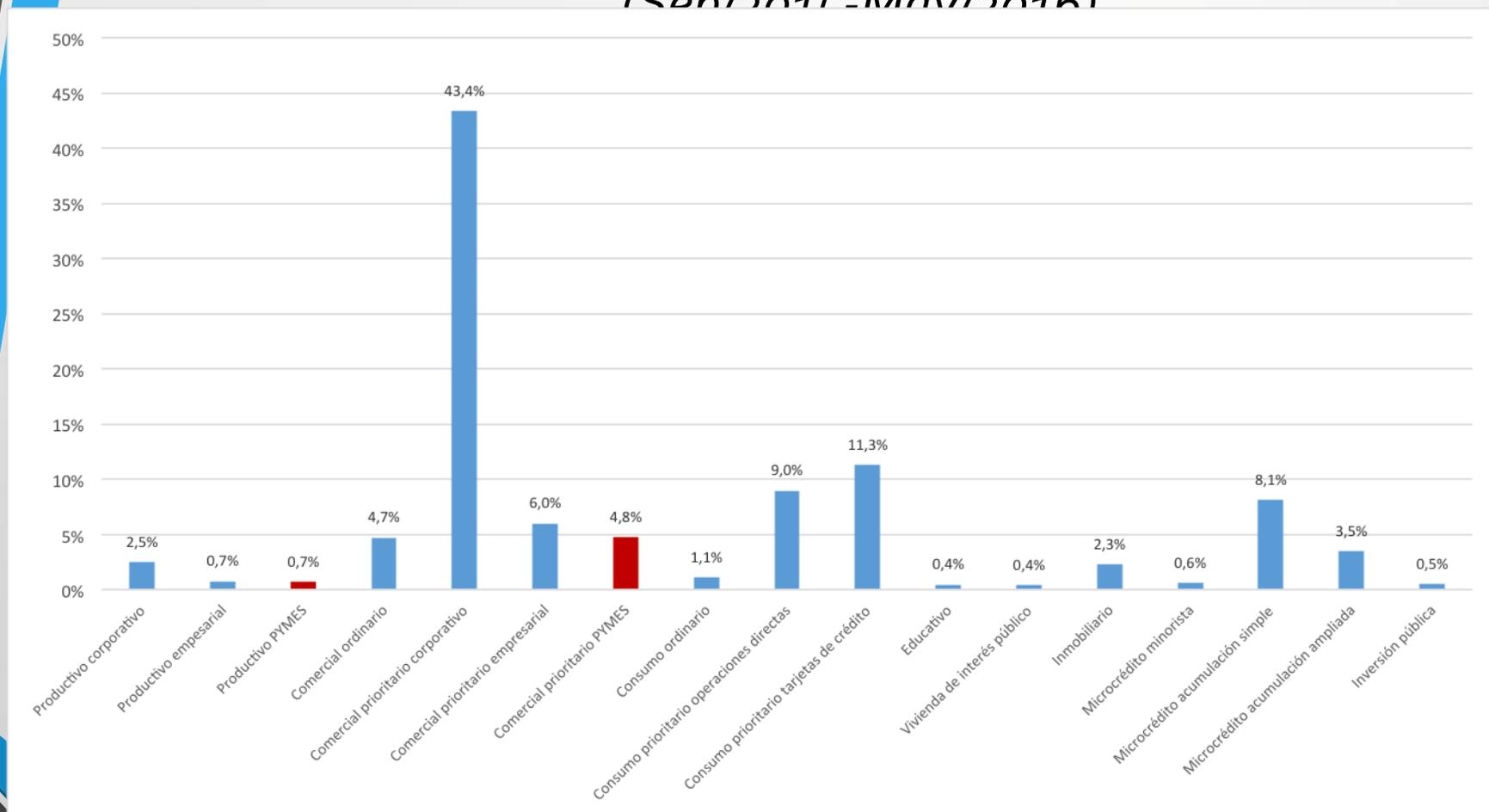
Línea de redescuento a través del sistema financiero privado.

Fondo Nacional de Garantías

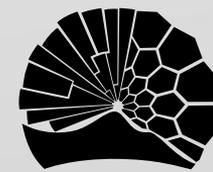
Factoring.



## Distribución del volumen de crédito según segmento (Sep/2015-May/2016)

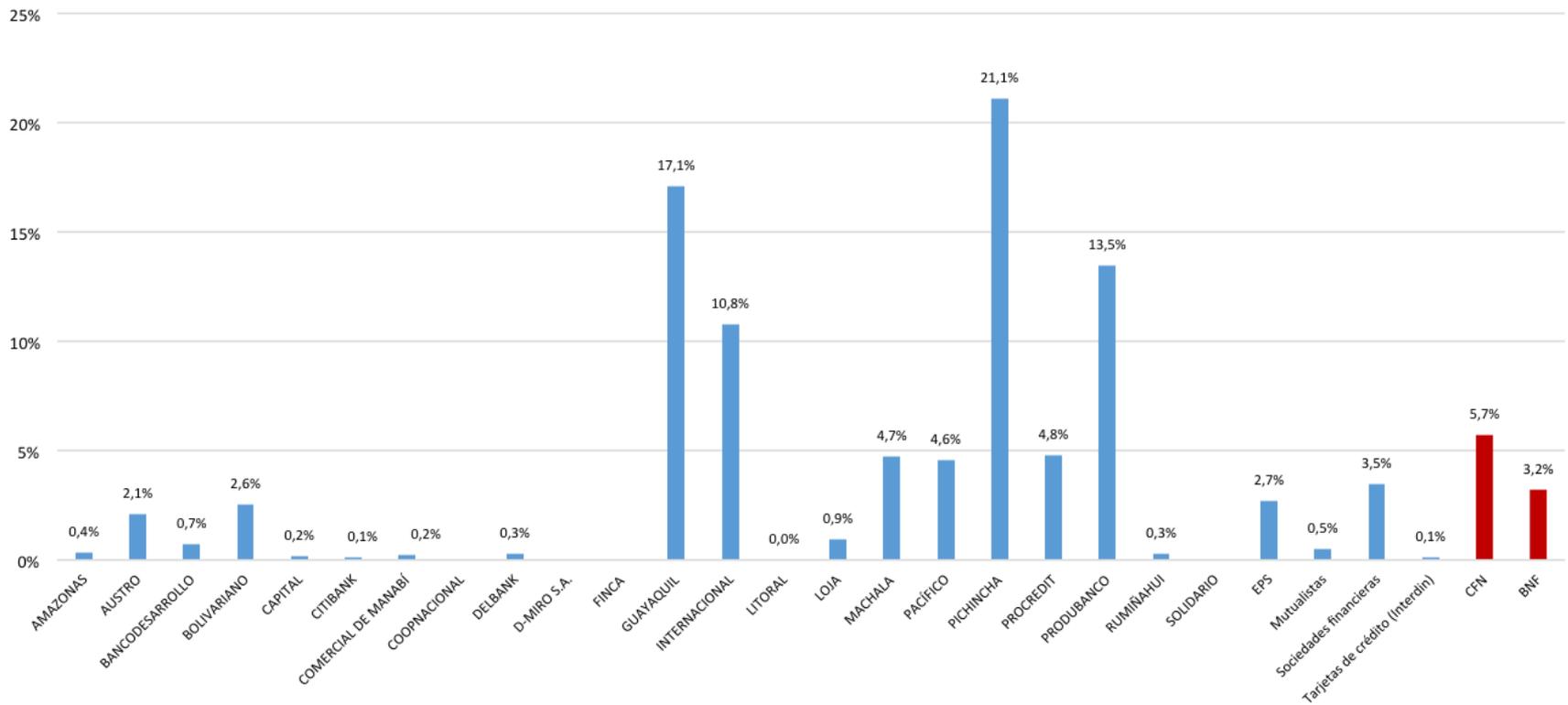


Fuente: Banco Central del Ecuador

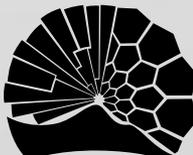


# Distribución del volumen de crédito a PYMES según institución financiera (Sep/2015-

May/2016)

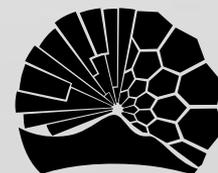


Fuente: Banco Central del Ecuador



## Colocación CFN a Junio 2016

Segmento	Total cartera	Participación
Corporativo	1.131,83	71,85%
Empresarial	246,28	15,63%
Pyme	197,12	12,51%
Total general	1.575,24	100,00%
Fuente: CFN		



# FONDO NACIONAL DE GARANTIAS

Constituido en 2013.

Propósito:

Apoyar el desarrollo productivo

Promover la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa –MIPYMES-

Modelo: Fondo Nacional de Garantías de Colombia.

## Cómo Funciona:

Otorga garantías a las instituciones financieras, para facilitar el acceso al crédito a las PYMES.

Ventas anuales de hasta usd. 5mm.

PYMES que no disponen de garantías suficientes y adecuadas.

Todo tipo de actividades económicas, con excepción de consumo, vivienda, educación e inversión pública.

Recursos actuales usd 170mm.



Garantiza 50% del crédito

Desde usd. 2.000 a usd. 500.000.

Plazos de hasta 3 años para Capital de Trabajo

Plazo de hasta 10 años para Activos Fijos

## TARIFAS:

### **Beneficiario:**

Tarifa fija, al inicio del crédito

### **Tarifa periódica anual**

Se fijan en función de:

Calificación de la IFI

Calificación del beneficiario final

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

## INCUMPLIMIENTO DEL CREDITO:

IFI solicita ejecución de garantía en 20 días

IFI debe realizar la cobranza judicial

## IMPACTO

2016 participan 17 instituciones

9 bancos

8 cooperativas de ahorro y crédito

2015 se otorgaron 29 garantías por usd. 1.28 mm.

Cumplimiento de meta de CFN 21%.

2016 monto de garantías usd. 1.89mm.

## FONDO DE GARANTIAS

miles USD

<b>AÑO</b>	<b>MONTO TOTAL</b>	<b>MONTO GARANTIZADO</b>	<b>PORCENTAJE GARANTIZADO</b>
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%
<b>TOTAL</b>	<b>8.509,70</b>	<b>4.033,12</b>	<b>47,39%</b>

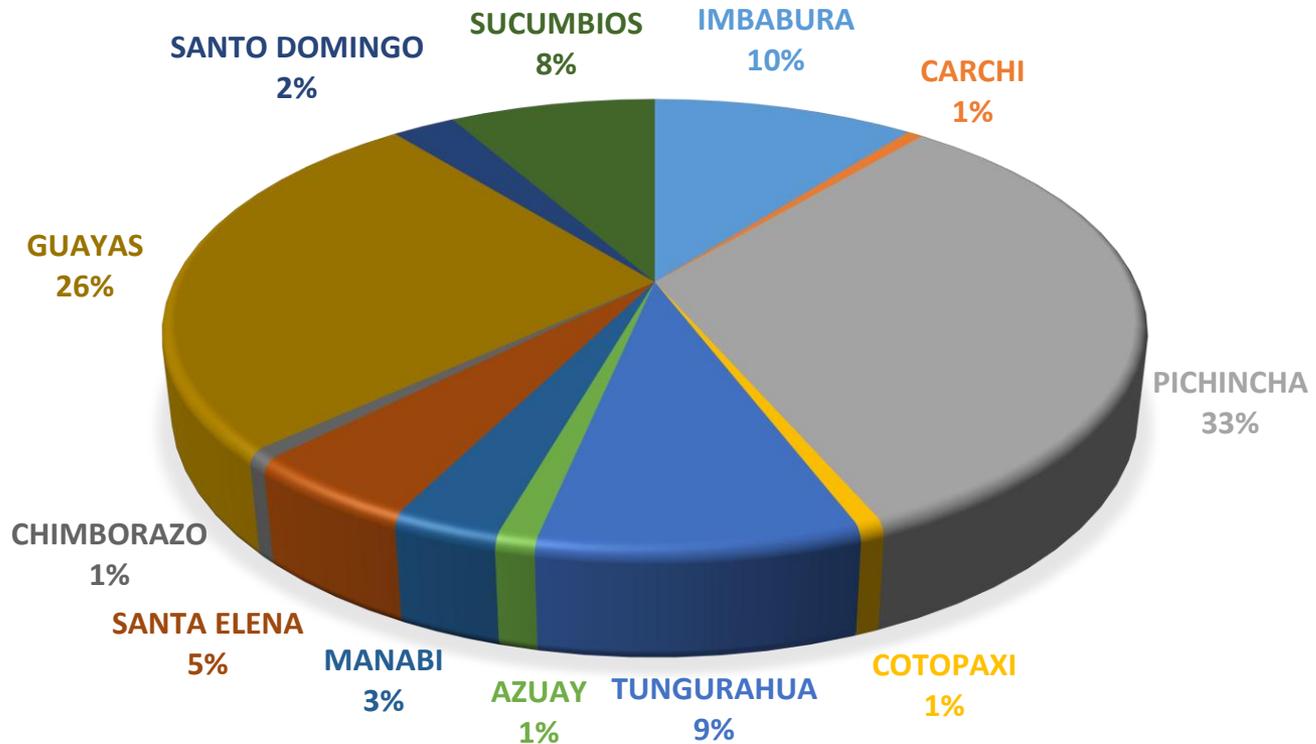
FUENTE: SUBGERENCIA NACIONAL DE FONDO DE GARANTIAS

SECRETARIA TECNICA FONDO NACIONAL DE GARANTIAS

## SECTORES ATENDIDOS:

- . Comercio, 33%
- . Transporte y almacenamiento, 23%
- . Industrias manufactureras, 18%
- . Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, 13%

## DISTRIBUCION DE GARANTIAS POR PROVINCIAS 2013 - 2016



FUENTE: SUBGERENCIA NACIONAL DE FONDO DE GARANTIA

Se evidencia escasa utilización del Fondo por:

Falta de interés de las IFIS

Desconocimiento de los posibles beneficiarios

IFIS consideran complicada la tramitología

Considerado producto costoso: mayor tasa de interés para segmento PYMES + COSTO DEL FONDO

TASA INTERES PYMES 11%

Costo total Fondo 4.5% (el más alto)

El costo del fondo representa el 40% de la tasa de interés

## FONDO DE GARANTÍA RECOMENDACIONES

Mayor interacción con las IFIS para que conozcan las bondades del producto

Simplificar el acceso por parte de las IFIS

Hacer alianzas con gremios y capacitar a los empresarios en el uso de este producto

Revisar las tarifas

## DIFERENCIAS CON EL FONDO DE GARANTIA DE COLOMBIA

Fondo es empresa mixta

Empresa solamente dedicada a este producto

Existen fondos regionales de garantía

Total independencia para la utilización de los recursos

## **FACTORNG**

Creado para resolver las necesidades de capital de trabajo de las PYMES.

No es un Préstamo, sino un descuento de facturas de una empresa ANCLA

**Se implementó den 2015, para proporcionar liquidez a las empresas, ante escenario de contracción económica.**

Se basa en el producto **cadena productivas** desarrollado por NAFINSA en 2001.

Es un factoring inverso, es decir, empresas compradoras seleccionadas ponen a consideración el descuento de facturas de sus proveedores.

No requiere garantías

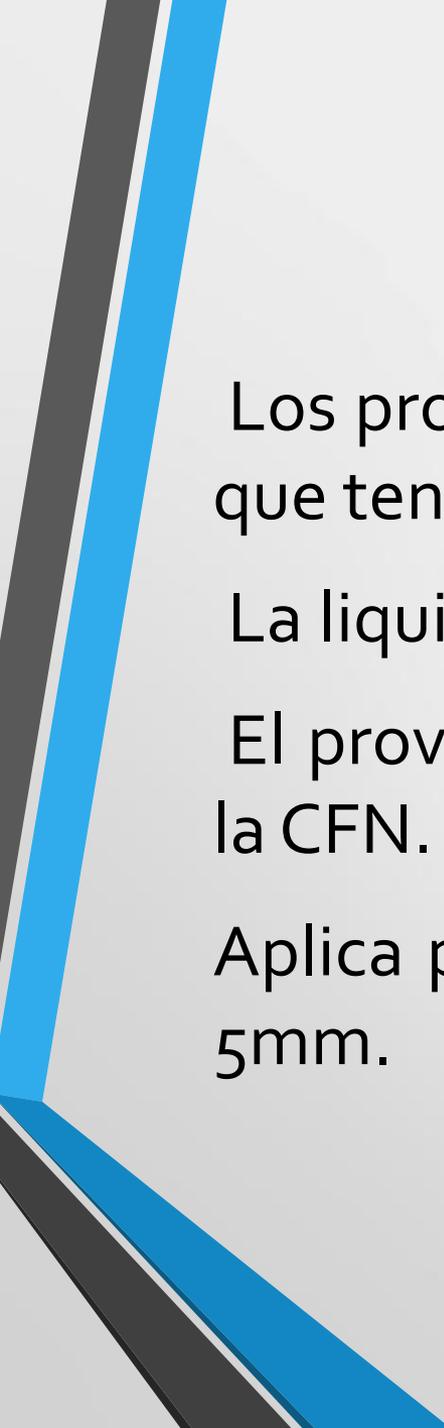
CFN cuenta con una línea de usd 20m de la CAF.

## Factoring electrónico

La empresa corporativa que hace de ancla, determina los proveedores que participan en el cobro de sus facturas, a través de una plataforma electrónica

Proveedores acceden a liquidez de manera casi inmediata

CFN otorga un cupo a la empresa ancla, que tiene validez hasta 360 días



Los proveedores PYME aceptan descontar las facturas que tengan un plazo máximo de 180 días

La liquidez se obtiene en 72 horas.

El proveedor cede el derecho de cobro de la factura a la CFN.

Aplica para PYMES con venta anuales menores a usd. 5mm.

## COSTOS

Se definen de acuerdo a la empresa ancla y plazo de la factura.

En 2016 para 30 días la tasa de descuento fue de 11.09% y a 180 días el 11.83%.

## Factoring internacional

- . Otorga liquidez a los exportadores, por la cesión de facturas por ventas al exterior.
- . Intervienen:
  - CFN
  - Comprador internacional
  - Exportador nacional
- . **Requisitos:** documentos de exportación endosados



Fecha máxima de vencimiento de las facturas 180 días

Empresas exportadoras con ventas mayores a usd. 100.000

Tasa de descuento se fija en base a las tasas referenciales del BCE. (6.25% hasta 7.25%)



2105 la meta de colocación se cumplió en 63% en factoring electrónico y 59% en internacional.

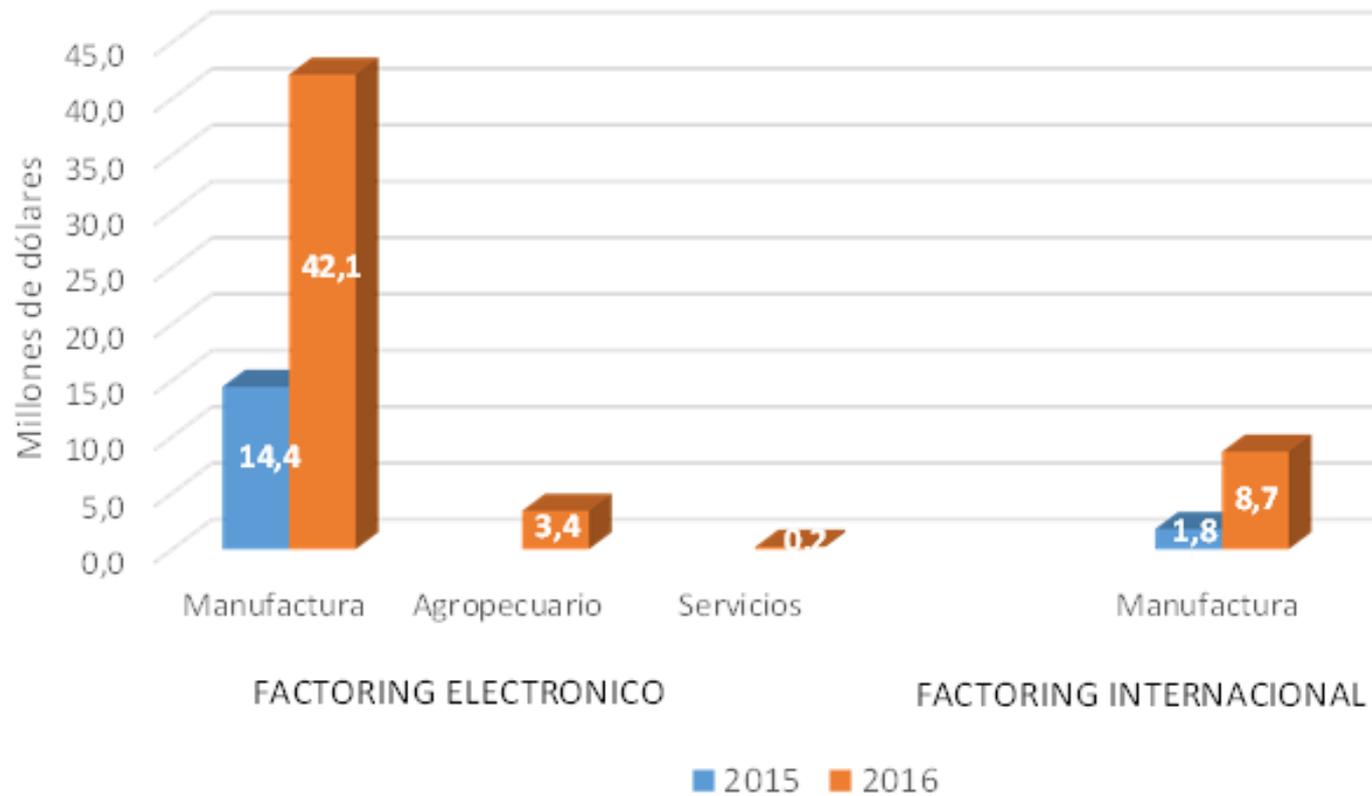
Sectores beneficiados en 2016 con factoring electrónico:

Manufactura

Servicios

Agropecuario

## DESCUENTOS DE FACTORING POR SECTOR PRODUCTIVO Y AÑO



## **Ventajas:**

- Se pueden beneficiar PYMES de mayor riesgo, pues se califica a la empresa compradora.
- Ha mostrado un buen desempeño en 2016 y mayor acogida de los empresarios por fácil acceso y utilización

## **Diferencias con respecto al producto de NAFIN:**

En México se obliga a empresas del sector público a utilizar este producto.

En México el descuento se realiza a través del sector financiero privado

Utilizando la plataforma tecnológica de NAFIN se pone a disposición de todo el sistema financiero las facturas a ser descontadas, con lo cual se produce una reducción de costos.



## Otros productos que ofrece NAFIN:

Factoring para distribuidores

Préstamos

Asesoría técnica y financiera

Información a través de telefonía móvil

## BANCA DE SEGUNDO PISO-REDESCUENTO

Es una línea de crédito para financiamiento productivo, utilizando la red de cooperativas, bancos privados y sociedades financieras.

Se logra una mayor cobertura geográfica y diversificar la concentración del crédito.

## Dos líneas de crédito:

- Hasta usd. 20mm, para empresas grandes
- Hasta usd. 20m, para empresas PYMES

## Se financia:

- Activos fijos (hasta 10 años)
- Capital de trabajo (hasta 3 años)
- Asistencia técnica (hasta 2 años)

## Cupos

. Se otorgan a cada IFI dependiendo de su **calificación**, al igual que la tasa de interés

. **La tasa de interés para PYMES es fija**, por tanto las IFIS con menores calificaciones de riesgo tienen poco incentivo para prestar a PYMES.

. No hay diferencia de tasa por **ubicación geográfica**

## Impacto:

Esta línea ha tenido bastante acogida por las IFIS y PYMES, pero se ha visto disminuida por:

- Contracción económica, que determina disminución del presupuesto asignado a la CFN.(26% entre 2015 y 2016)
- CFN a su vez disminuyó la asignación de recursos a este producto.(2013 era el 28% del presupuesto, al 2015 el 14% y en 2016 al 0.5%).

## LÍNEA DE REDESCUENTO CFN

millones USD

<b>AÑO</b>	<b>REDESCUENTO</b>	<b>TOTAL CREDITO CFN</b>	<b>PORCENTAJE FRENTE TOTAL DESEMBOLSOS</b>
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 INFORMACION CFN

**Factores de demanda:** No existe un análisis y calificación de crédito desarrollada especialmente para este segmento, esta es una tarea de reguladores y del sector financiero privado

Las PYMES requieren capacitación técnica y financiera, a fin de que aprovechen los productos que el mercado ofrece. En esto deben trabajar en conjunto el Estado, gremios, cámaras de la producción, IFIS, universidades.

## RECOMENDACIONES

### 1. Diversificación financiera y descentralización Fondo de Garantía:

Establecer un presupuesto independiente y descentralización del Fondo

Establecer alianzas y convenios con gremios y organismos seccionales, para lograr mayor conocimiento del producto y acceso a lugares distantes

## **Factoring:**

CFN podría canalizar los recursos a las IFIS y estas cerrar la operación de factoring, otorgando mayor dinamismo al producto y potenciando su alcance.

## 2. Difusión y aceptación pública

La CFN debería mantener contacto permanente con gremios y asociaciones de PYMES, para obtener información y a la vez dar a conocer sus productos.

Difundir en mayor profundidad la herramienta de factoring a posibles empresas anclas y a proveedores PYMES.

### 3. Marco regulatorio

Es necesario asegurar un ambiente macroeconómico y políticas estables y consistentes para las IFIS (largo plazo)

Se debe diseñar los productos desde el conocimiento de las necesidades de las PYMES.

La banca pública debe ajustar sus metodologías crediticias, a fin de lograr una mayor inclusión financiera de las PYMES.

## 4. Acciones necesarias

### Fondo de Garantía

Independencia de la CFN para:

- Desarrollo de productos y subproductos
- Disponibilidad y uso de recursos
- Revisión y ajuste de las comisiones
- Realizar convenios con los gremios a fin de otorgar mayores garantías o mejores tasas, minimizando el riesgo



- Realizar convenios con Municipios y organismos provinciales, para desarrollar el producto en zonas alejadas de las grandes urbes. (Colombia Garantías Regionales).

- Crear subproductos con mejores costos para PYMES que ha demostrado un buen desempeño de pago.

- Crear productos no financieros, como el Modelo de Gerenciamiento PYME del Fondo Nacional de Colombia.

- 
- Recomendable un acercamiento a las IFIS, para conocer su opinión del producto y las razones para no participar como aliados estratégicos.

## Factoring

- Integrar entidades públicas y municipales, como lo hace NAFIN, para ampliar el universo de PYMES proveedoras.
- CFN debería considerar cambiar su papel a banco de segundo piso y fondear a las IFIS para que ellas instrumenten el factoring, como medio para ampliar la cobertura.



- Recomendable revisar implementación de productos secundarios como:

- capacitación técnica

- convenios con gremios y

- grupo de proveedores

## Papel de la CFN y Línea de Redescuento

- . Línea de primer piso se debería enfocar a sectores de mayor riesgo y que no van a ser financiados por banca privada
- . Línea de segundo piso debería reactivarse y asignarle un presupuesto independiente. Debería garantizar su continuidad en el tiempo.
- . **Banca de desarrollo regional** podría facilitar estas líneas de largo plazo para financiar a PYMES.



. Recomendable revisar el sistema de otorgamiento de cupos para las IFI, pues desincentiva a destinar recursos para las PYMES debido al menor margen.

. Se debe propiciar el crédito en zonas alejadas, o sectores estratégicos, tal vez con tasas preferenciales

. CFN debería profundizar la capacitación al sector productivo PYMES, pues la falta de asesoría es uno de los factores que impiden el acceso al financiamiento.