



UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO UEES

FACULTAD DE ECONOMIA Y CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA DE FINANZAS

LINEA DE CREDITO PARA PRONTO PAGO DE PROVEEDORES

TRABAJO DE TITULACION QUE SE PRESENTA COMO REQUISITO PARA EL  
TITULO DE:

INGENIERO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

AUTOR: FRANCISCO JOSE ARRATA PUENTE

TUTOR: LUIS CABALLERO PINEDA

SAMBORONDON, JUNIO DE 2009

**Reconocimiento:**

Quisiera extender un especial agradecimiento a mi tutor el Econ. Luis Caballero por su aportación en el perfeccionamiento de este trabajo de titulación a través de sus amplios conocimientos en el sector financiero y bancario. Me gustaría también agradecer al Banco Bolivariano por su aportación en mi crecimiento profesional que me ha permitido obtener experiencia y conocimientos necesarios para la estructuración de esta tesina. Por último me gustaría agradecer a mi padre por su constante guía tanto en el aspecto emocional como técnico a lo largo de mis estudios al igual que durante la realización de este trabajo.

## Índice general

• Introducción	1
• Objetivo General	2
• Objetivos Específicos	2
• Situación practica que se propone mejorar	2
• Justificación	4
• Fundamentación Teórica	4
○ Línea de Crédito	4
○ Descuento por Pronto Pago	5
• Antecedentes	6
○ Entorno Económico	6
▪ Evaluación del Sector Real	6
▪ Sector Externo	9
▪ Sector Fiscal	10
▪ Sistema Financiero	11
○ Productos sustitutos	14
• Propuesta de Mejoramiento de la situación practica	16
○ Aspectos Generales	17
○ Aspectos Legales	18
Aspectos Financieros	22
• Viabilidad	28
• Conclusiones	29
• Bibliografía	30

## **Resumen**

El presente trabajo de titulación fue concebido ya que se identificaron dos necesidades latentes en el medio ecuatoriano, la primera en el sector real que es la necesidad de reducir costos de producción en las compañías en el país y la segunda en el sector financiero que es la necesidad de identificar nuevas oportunidades de colocación de crédito, mismo que al momento está casi parado. Con esta finalidad y con el conocimiento financiero y bancario que poseo decidí crear una línea de crédito enfocada al pronto pago de proveedores. Este producto demostró ser una fuente de ahorro para los clientes ya que les permite aprovechar el rendimiento del descuento por pronto pago a un bajo costo financiero obteniendo así una ganancia, al mismo tiempo que les permite no afectar sus flujos de caja y por otro lado permite a los banco hacer colocaciones en el sector corporativo con menos riesgo y obtener un rendimiento prometedor. Adicionalmente este producto beneficiara también a los proveedores ya que estos recibirán sus pagos en plazos más cortos.

## **a.- Introducción**

El producto bancario que se desarrollara en este documento es una línea de crédito corporativa que podrá ser aplicada únicamente para el pago a proveedores con los cuales se haya llegado a acuerdos de descuento por pronto pago. Este producto no ha sido desarrollado en el país ya que en general esta posibilidad de ahorro no ha sido tomada en cuenta por las compañías ya que lo que prima en el mercado nacional es el flujo de caja es decir alargar los pagos lo más posible en el tiempo.

La línea de crédito para pronto pago de proveedores es una adaptación de las líneas de crédito normales que extienden los bancos, pero atada a una serie de condiciones que tendrá que cumplir el cliente que aseguren que el dinero obtenido de esta línea de crédito sea utilizado para el propósito para el que fue creada. Adicionalmente las características de acreditación del dinero también serán establecidas de tal forma que los pagos se realicen directamente a los clientes en el momento adecuado y no al cliente.

El propósito de desarrollar esta línea de crédito es crear un producto dinámico que de beneficios tanto a los clientes, como al banco y terceros. Actualmente el sector real requiere de opciones creativas que los ayuden a reducir sus costos para así poderse mantener competitivos en estos momentos de crisis. Con respecto a los bancos, en estos momentos de crisis requieren obtener mayores rendimientos con sus inversiones y colocaciones pero siempre tratando minimizar el riesgo. En el caso del crédito, el crédito corporativo es el que menos riesgo presenta. Los terceros favorecidos con este producto serian los proveedores que recibirán sus pagos en más cortos plazos favoreciendo sus flujos.

A lo largo de este documento se analizará la factibilidad financiera de este producto a través de simulaciones considerando las condiciones requeridas para su aplicación. Adicionalmente encontraremos una detallada descripción de las características requeridas, las condiciones, los beneficios, los posibles contras, la explicación del procedimiento operativo, las características con las que deben contar tanto los clientes como los proveedores y el banco. Se analizara la situación económica del país tanto en el sector financiero, como en el sector real y los indicadores económicos para tener un mejor entendimiento del contexto.

## **b.- Objetivo General**

El objetivo de este documento es desarrollar satisfactoriamente la “Línea de Crédito para Pronto Pago a Proveedores”, con la finalidad de que este producto logre generar un impacto favorable en los resultados de las compañías involucradas.

## **c.- Objetivos Específicos.-**

- Probar la viabilidad financiera del producto tanto para el banco como para los clientes a través de simulaciones financieras de la aplicación de la línea de crédito con las condiciones requeridas.
- Lograr establecer de forma clara que este producto es una vía útil que pueden utilizar las compañías para reducir sus costos sin recurrir a técnicas más agresivas como el recorte de personal.
- Ofrecer al sector bancario una nueva herramienta que le permita mejorar sus utilidades en estos tiempos de crisis.

## **d.- Situación práctica que se propone mejorar.**

Los problemas que se identificaron que motivaron la realización de este proyecto son tres.

El primero es el ineficiente manejo de pago a proveedores que es una tendencia en el país. Actualmente no está desarrollada una cultura de aprovechamiento de los beneficios del pronto pago. Esta situación se debe a que en el país se tiende a primar el flujo de efectivo al alargar los pagos a proveedores lo más posible en el tiempo. Esta es una práctica que beneficia a los vendedores pero no de una forma eficaz. Es cierto que les da un financiamiento prácticamente sin costo al momento de adquirir las mercaderías, pero en realidad el ahorro que hacen en términos monetarios no es significativo. Esta situación provoca que los compradores no obtengan un descuento en sus compras que en términos anuales puede ser extremadamente beneficioso.

El segundo problema es la escasez de productos bancarios que faciliten el aprovechamiento de los descuentos por pronto pago de los proveedores. Esto se ha producido ya que los bancos locales no han identificado este nicho potencial

que les puede ofrecer réditos significativos con un riesgo limitado. Actualmente el sector crediticio está restringido en la mayoría de sectores por su alto riesgo de que no puedan ser cobrados en estos momentos de crisis. Adicionalmente los bancos se han concentrado en segmentos como el de consumo y de vivienda que ofrecen rendimientos mayores en tasa pero a más alto riesgo. El segmento corporativo esta atendido por un número limitado de productos que si bien son útiles en muchos casos no son aplicables para aprovechar el descuento por pronto pago a proveedores ya que implican un costo muy alto.

El tercer problema que se identifico es que los proveedores desconocen las ventajas que significaría para ellos ofrecer descuentos por pronto pago ya que no están acostumbrados a ofrecer estos beneficios para sus clientes. Por este desconocimiento se han visto obligados a ofrecer plazos más largos de cobro para así atraer a clientes en detrimento de sus flujos de caja y rendimientos. A diferencia de los clientes que esperan alargar sus pagos, los proveedores necesitan obtener los ingresos lo antes posible.

Como podemos ver todos estos afectados están ligados a la misma causa. Por este motivo es importante encontrar un producto financiero que logre aliviar la presión sobre todos estos actores del mercado. Especialmente en momentos de crisis como el que estamos viviendo donde hay que utilizar todas las herramientas posibles para mejorar los rendimientos que son tan escasos. En un mercado como el ecuatoriano que como sabemos en muchos aspectos esta mucho menos desarrollado que los mercados extranjeros también es necesario ir homologando practicas que han demostrado ser eficientes para así volver a nuestras compañías mas competitivas ante empresas extranjeras.

Actualmente en otros países como Estados Unidos el aprovechamiento de los descuentos de pronto pago se han vuelto una práctica más que común, imprescindible. Esto se debe a que es una de las formas más fáciles de reducir los costos de producción. Está extensamente probado que utilizar herramientas financieras para aprovechar estos descuentos es beneficioso para todos los participantes de las transacciones ya que cada uno de ellos obtiene un rédito.

En otros países no existen productos específicos destinados al aprovechamiento de los descuentos por pronto pago, pero existen productos financieros que pueden ser utilizados para estos propósitos por su bajo costo. Esta situación no es aplicable en el país por el alto costo financiero y por los problemas de regulación que existen que incrementan el riesgo. Por esto es que debemos crear un producto específico con todos los controles necesarios para minimizar el riesgo y potenciar su efectividad.

La solución de estos problemas como ya se planteo anteriormente se la establecerá a través de la creación de una línea de crédito para el pronto pago a proveedores que estará disponible en los bancos nacionales a disposición de sus clientes.

Los resultados que se espera obtener son primero que nada un producto financiero viable para todas las partes que se vayan a ver involucradas. Adicionalmente se espera fomentar la cultura del pronto pago en los participantes del mercado ecuatoriano y de esta manera ir homologando las practicas nacionales con las practicas internacionales.

### **e.- Justificación**

El desarrollo de este proyecto tiene dos motivos que se podría decir son las dos caras de la moneda.

La primera cara está relacionada con mi área de trabajo que es la banca. Esta idea nació buscando una forma de dinamizar la colocación de dinero en el mercado ecuatoriano buscando mejorar el rendimiento en estos momentos que se ha ido a pique. Dentro del negocio bancario la parte más riesgosa es la colocación en cartera y dentro de esta rama la más riesgosa es consumo, siendo así la corporativa la menos riesgosa. Por este motivo me enfoque en encontrar un producto aplicado a este segmento.

La otra cara de la moneda es el sector real en el país. Lastimosamente en varias áreas este sector tiene retrasos versus su competencia del exterior. Por este motivo me pareció prudente encontrar una herramienta que les pueda servir para ser más eficientes en el manejo de sus costos y en el manejo de sus relaciones con los proveedores.

La aplicación de esta herramienta tendrá un impacto en la operatividad de las compañías tanto clientes como proveedores. Adicionalmente tendrá un impacto positivo en el sector financiero al darle una nueva herramienta para la colocación de dinero.

### **f.- Fundamentación Teórica**

#### **Línea de Crédito<sup>1</sup>**

La línea de crédito es un instrumento financiero ofrecido por los bancos a sus clientes. Mediante este producto el banco le hace disponible al cliente un monto de dinero que podrá ser retirado por completo o en partes a medida que se lo requiera hasta llegar al máximo de la línea. Los pagos del dinero utilizado se

establecen en un contrato donde también se pacta si se va a cobrar interés o una comisión por la utilización de la línea de crédito.

Por lo general las líneas de crédito se las extiende a los clientes más solventes del banco y se solicita se establezca una garantía que cubra el monto total de la línea.

Las líneas de crédito son utilizadas por clientes que requieren acceder a dinero de forma rápida ahorrándose el tiempo y el papeleo que toma sacar un préstamo individual.

Descuento por pronto pago.<sup>2</sup>

El descuento es una disminución que se hace a una cantidad por pagarse antes de su vencimiento, es decir el pago anticipado de un valor que se vence en el futuro, el descuento varía atendiendo a las características del contrato.

Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios y efectos en las utilidades, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye.

Si la demanda es elástica, las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio. También el periodo de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pago ahora lo hagan.

La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga.

Tanto la disminución en el periodo promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables deben dar como resultado un aumento en las utilidades.

El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago implica una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor.

## g.- Antecedentes

Entorno Económico

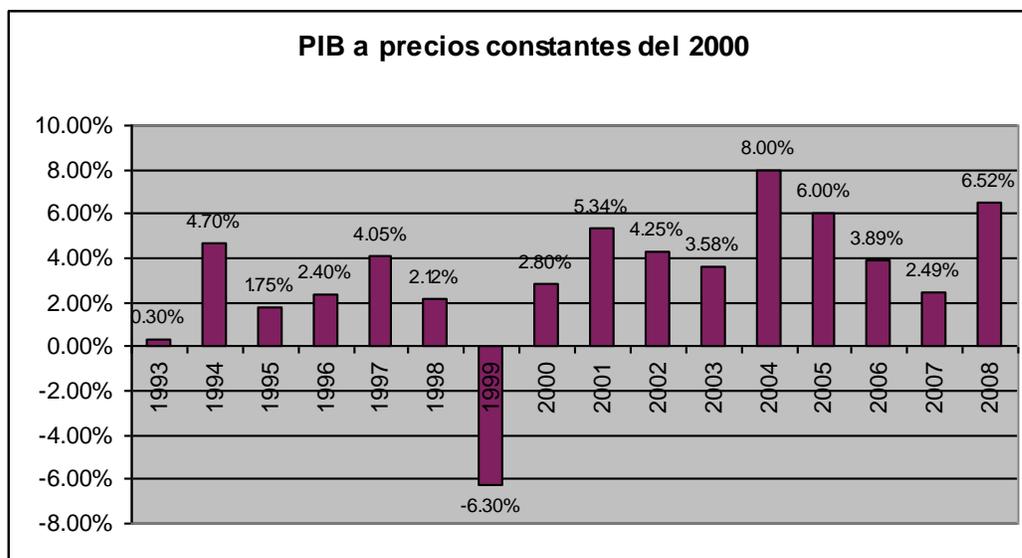
Evaluación del Sector Real

PIB

En el año 2008, la tasa de crecimiento de la economía se ubicó en 6.52% según las cifras del Banco Central, lo que representa un porcentaje mayor al registrado en 2006, cuando fue del 3,9%, y al registrado en el 2007 que fue de 2,5%.

El dinamismo de la economía se sostuvo en el sector no petrolero (6.7%) ya que el sector petrolero mantiene su variación negativa en el 2008 de -7.20%, aunque es una situación mejor al -10.05% registrado en el 2007. El mayor sostén de la cifra de crecimiento del PIB es el sector de la construcción.

Para el año 2009 se prevé un crecimiento del PIB del 3.2%. Este crecimiento estará impulsado principalmente del sector de minas y canteras, seguido por el sector manufacturero.

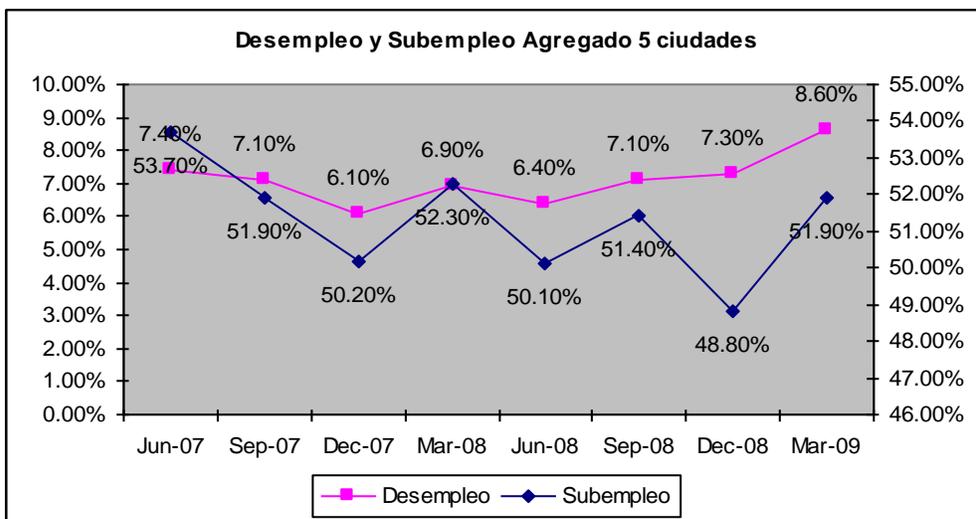


Fuente: BCE

Empleo

Durante el mes de Mar-09, la tasa de desempleo alcanza un nivel de 8.6% lo que representa un incremento de 130 puntos básicos con respecto al indicador de fines del año pasado (7.3%).

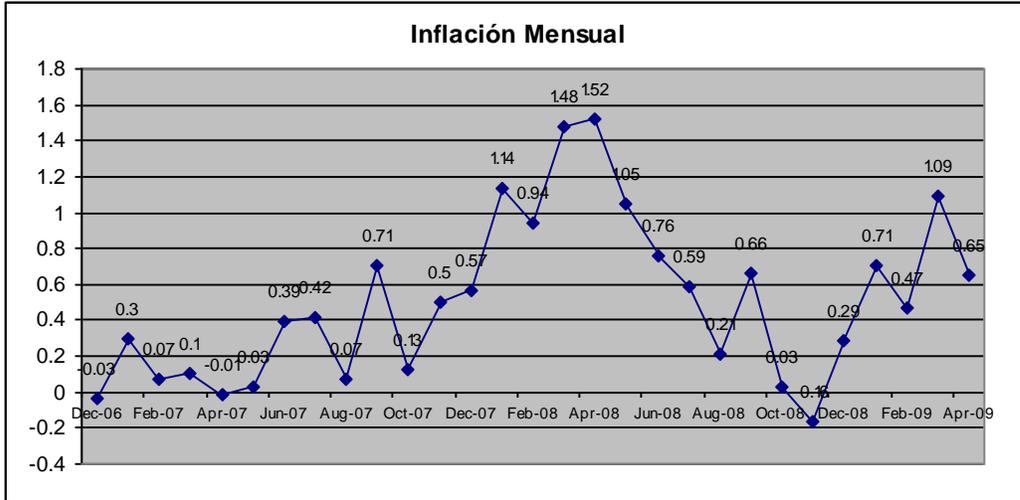
En lo que respecta a la tasa de subempleo bruta, en el mes de Mar-09, este indicador alcanza un valor de 51.9%, 310 puntos básicos por arriba del nivel de Dic-08 (48.8%).



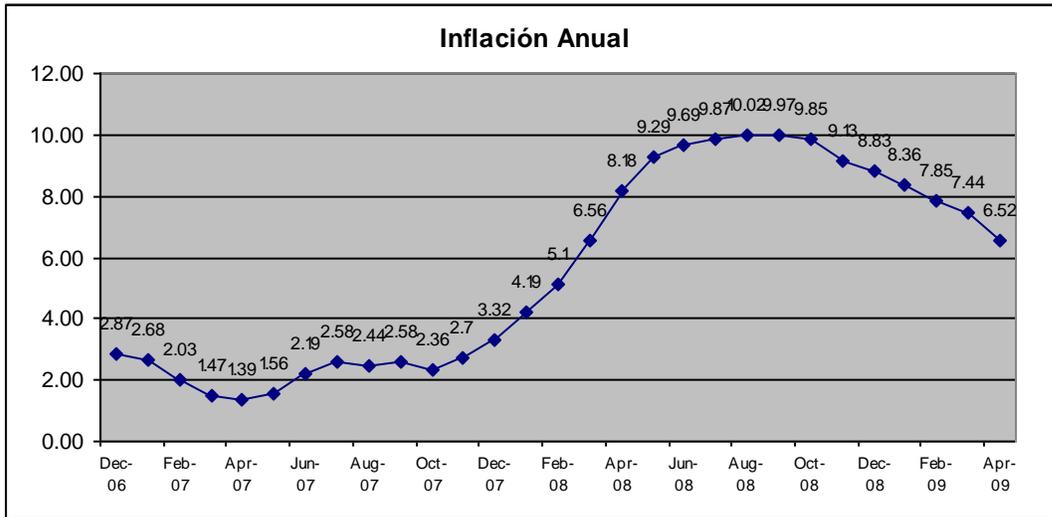
Fuente: INEC

### Inflación

En el mes de Abril de 2009, la inflación mensual se ubicó en 0.65%, superior al 0.29% registrado en Dic-08. El registro actual de inflación mensual es 87 centésimas menor al valor de Mar-08 (1.52%), y supera en 165 centésimas al indicador del cuarto mes del año 2007 (-1%). La inflación acumulada alcanzó el 2.95% mientras que la inflación anual se redujo a 6.52% con respecto a fines del año pasado (8.83%).



Fuente: BCE



Fuente: BCE

La variación de los precios al consumidor en abril fue debido principalmente al incremento en las categorías: 1) alimentos y bebidas no alcohólicas (40.76%), 2) bienes y servicios diversos (15.41%) y, 3) muebles y artículos para el hogar (14.07%).

Dentro del sector agrícola los productos que más incidencia tuvieron sobre el IPC fueron 1) papa chola 2) presas de pollo 3) huevos de gallina 4) pollo entero 5) pescados frescos y, 5) cebolla paiteña.

Los precios en Abril variaron debido a varios factores entre los que resaltan: 1) especulación y, 2) efecto de precios e inflación internacional. Estos factores han afectado tanto a la producción como a la distribución de productos de las categorías antes mencionadas.

El costo de la Canasta Básica Familiar (75 artículos) en marzo alcanzó el valor de 522.76 dólares, esto significa una restricción presupuestaria de 115,83 dólares mensuales por familia, considerando un ingreso familiar promedio de 373,34 dólares en una familia de cuatro miembros, con un 1,6 personas que reciben este ingreso. Mientras que la Canasta Básica Vital (73 productos y menores cantidades por artículo que la Canasta Básica Familiar) este mes alcanza un valor de 369.49 dólares lo cual genera una recuperación de 37.52 dólares respecto al ingreso familiar mencionado.

La variación de índices de precios al productor (IPP) para abril se encuentra en -0.34%, lo que genera una inflación acumulada del -0.21% y una inflación anual del 2.04%. El sector de mayor aporte es el de la sección productos de la agricultura, silvicultura y pesca.

#### Sector Externo

La balanza de pagos en 2008 cerró con un superávit de 948 millones de dólares, cuando en 2007 alcanzo un superávit de 1.387 millones y en 2006 un déficit de 131 millones de dólares. La cuenta corriente tuvo un superávit de 1.194 millones 27.62% menos que en el 2007. Las cuentas de capital y financiera presentan un saldo de -426 millones, en 2007 esta cuenta tuvo un déficit de 275 millones.

Al igual que en 2007 la cuenta mas representativa de la cuenta corriente fue la de transferencias corrientes con un total de 2.989 millones de dólares, pero sufrió una disminución con respecto al 2007 del 7.92%.

En 2008 la balanza comercial alcanzo un superávit de 1.361 millones. Manteniendo la tendencia de años posteriores las exportaciones petroleras son el rubro más significativo con 11.672 millones. Mientras tanto las exportaciones no petroleras ascendieron a los 6.837 millones.

Al mes de Abril de 2009, la balanza comercial registro un déficit de 799 millones a diferencia del mismo mes de 2008 donde alcanzo un superávit de 1.364 millones. La balanza comercial petrolera a Abril sufrió una reducción del 72.4% con respecto al mismo mes del 2008. Pero por otro lado en la balanza comercial no petrolera el déficit se redujo un 9.42% llegando a -1.691 millones.

Las exportaciones totales de enero a abril del 2009 cayeron 42.01% frente al mismo periodo del 2008 alcanzando los 3.626 millones. El principal factor para esta disminución fue la caída del 63.02% de las exportaciones petroleras con respecto al 2008. Las exportaciones no petroleras solo decrecieron en un 3.34% a pesar de la difícil situación económica mundial.

Las importaciones en el periodo de enero a abril del 2009 alcanzaron los 4.425 millones lo que significa una disminución del 8.31% con respecto al mismo periodo del 2008. Esta disminución es producida por una caída del 11.62% en los precios de los productos importados, ya que en términos de volumen hubo un aumento del 3.75%

### Sector Fiscal

En el 2008 el Sector público no financiero tuvo un déficit de 846 millones, cuando en 2007 alcanzo un superávit de 970 millones. Esto se debe a que los gastos crecieron en un 71% mientras que los ingresos solo crecieron un 53%.

Los ingresos que más crecieron fueron los petroleros que crecieron un 263% con respecto al año anterior. Este gran crecimiento se debe principalmente a los altos precios del barril del petróleo registrados a inicios del 2008. Los ingresos no petroleros crecieron en un 20%

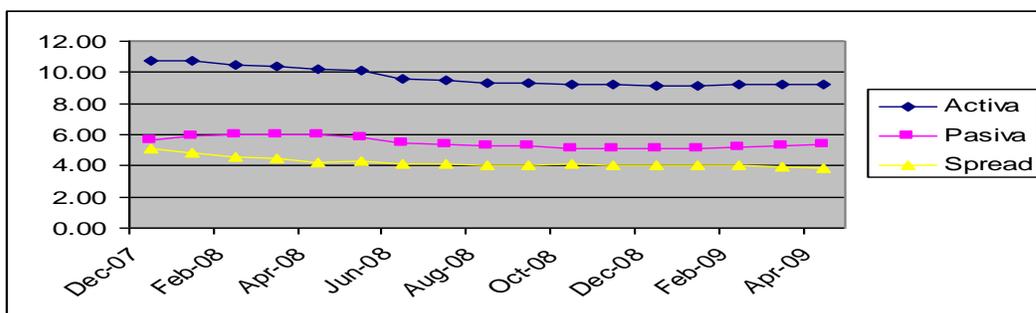
Respecto a los gastos, los gastos de capital fueron los que mas variaron con un crecimiento del 111%.

Para los primero meses de 2009 el sector fiscal presenta un déficit de 37 millones en enero y de 420 millones para febrero. Esto se debe principalmente a una reducción en los ingresos petroleros debido a la caída de los precios del barril en el mercado internacional.

Transacciones \ Período	Años				Meses	
	2005	2006	2007	2008 (p)	Ene-09 (p)	Feb-09 (p)
<b>INGRESOS TOTALES</b>	9,145.7	11,262.6	13,450.7	20,614.0	1,120.7	1,059.6
Petroleros	2,211.6	3,235.0	3,318.0	8,732.0	203.8	137.0
No Petroleros	6,870.5	8,333.1	9,557.6	11,493.6	888.1	832.5
<b>GASTOS TOTALES (2)</b>	8,879.6	9,927.6	12,554.0	21,459.9	1,157.6	1,479.2
Gastos corrientes	7,048.9	7,984.1	9,148.0	14,257.8	867.0	1,106.1
Gastos de capital	1,830.6	1,943.5	3,406.0	7,202.1	290.6	373.1
<b>RESULTADO GLOBAL</b>	266.2	1,363.4	970.1	-845.9	-36.9	-419.7
<b>RESULTADO PRIMARIO</b>	1,072.9	2,259.5	1,831.4	-119.1	-26.6	-271.4

## Sistema Financiero

A continuación se exponen los resultados más sobresalientes.



Fuente: BCE

La tasa pasiva referencial aumentó su valor en 0.26 puntos porcentuales con respecto al fin del año 2008, alcanzando un nivel de 5.35% en abril de 2009. De su parte, la tasa activa referencial aumentó en 0.1 puntos porcentuales al pasar de 9.14% en Dic-08 a 9.24% en Abr-09. Debido a que la tasa pasiva se incrementó en mayor cantidad que la tasa activa, el margen financiero se redujo 12 puntos básicos al pasar de 4.06% a 3.89% entre Dic-08 y Abr-09.

## Depósitos

Los depósitos en el sector financiero han caído 1.02% en Mayo con respecto al mismo mes del 2008. La entidad que mas a decrecido en este periodo fue el Banco del Pacifico con una caída del 4.83%, a su vez el banco que mas creció fue internacional con el 12.63%.

Los depósitos del publico han disminuido en un 9.01% desde enero de 2009 a mayo de 2009 siendo el banco mas afectado Produbanco con una caída del 8.6% en sus depósitos. A mayo de 2009 existen 11.813 millones en depósitos del público.

<b>OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO ( MONETARIOS, AHORROS Y CDP)</b>							
	<b>DATOS</b>				<b>VARIACION</b>		
	200805	200812	200904	200905	May08 -	Dic08 -	Abr09 -
	Monto	Monto	Monto	Monto	May09	May09	May09
1 PICHINCHA	3,240,281	3,616,029	3,524,638	3,551,132	9.59%	-1.79%	0.75%
2 GUAYAQUIL	1,506,773	1,652,805	1,614,971	1,593,659	5.77%	-3.58%	-1.32%
3 PACIFICO	1,357,954	1,322,541	1,270,416	1,292,387	-4.83%	-2.28%	1.73%
4 PRODUBANCO	1,185,358	1,339,093	1,199,110	1,223,982	3.26%	-8.60%	2.07%
5 INTERNACIONAL	999,910	1,084,200	1,064,825	1,126,226	12.63%	3.88%	5.77%
6 <b>BOLIVARIANO</b>	978,729	1,105,121	1,043,797	1,050,792	7.36%	-4.92%	0.67%
7 MM JARAMILLO	358,965	391,541	387,769	390,998	8.92%	-0.14%	0.83%
8 AUSTRO	485,457	555,157	513,828	-	-	-	-
9 RESTO	1,821,184	1,915,816	1,790,534	1,583,936	-13.03%	-17.32%	-11.54%
TOTAL PEERS	10,113,428	11,066,487	10,619,354	10,229,175	1.14%	-7.57%	-3.67%
TOTAL SISTEMA	11,934,612	12,982,303	12,409,887	11,813,111	-1.02%	-9.01%	-4.81%

## Cartera

Las colocaciones en cartera en el sector financiero ecuatoriano han crecido a Mayo del 2009 en un 1.59% con respecto al mismo mes del 2008. El banco que mas creció en cartera fue el Banco del Pacifico con un crecimiento del 19.35%. A mayo del 2009 existen 8.346 millones de dólares colocados en cartera.

<b>CARTERA</b>							
	<b>DATOS</b>				<b>VARIACION</b>		
	200805	200812	200904	200905	May08 -	Dic08 -	Abr09 -
	Monto	Monto	Monto	Monto	May09	May09	May09
1 PICHINCHA	2,452,965	3,096,965	2,696,212	2,690,902	9.70%	-13.11%	-0.20%
2 GUAYAQUIL	921,327	1,093,622	1,055,892	1,037,381	12.60%	-5.14%	-1.75%
3 PACIFICO	694,989	873,942	831,027	829,471	19.35%	-5.09%	-0.19%
4 INTERNACIONAL	685,830	744,592	732,900	746,768	8.89%	0.29%	1.89%
5 PRODUBANCO	684,550	665,840	705,856	692,149	1.11%	3.95%	-1.94%
6 <b>BOLIVARIANO</b>	559,010	703,587	691,974	651,573	16.56%	-7.39%	-5.84%
7 MM JARAMILLO	275,664	314,087	294,076	288,136	4.52%	-8.26%	-2.02%
8 AUSTRO	375,320	439,054	419,677	0	-100.00%	-100.00%	-100.00%
9 RESTO	1,565,555	1,703,024	1,582,646	1,409,655	-9.96%	-17.23%	-10.93%
TOTAL PEERS	6,649,655	7,931,688	7,427,615	6,936,380	4.31%	-12.55%	-6.61%
TOTAL SISTEMA	8,215,210	9,634,712	9,010,261	8,346,035	1.59%	-13.38%	-7.37%

## Morosidad

Al mes de mayo la cartera vencida en el sistema financiero ascendió a 106 millones lo que significa un aumento del 1.43% con respecto al mismo mes del año 2008. El banco que a sufrido un mayor crecimiento de su cartera vencida desde diciembre de 2008 a sido el Banco del pacifico con un crecimiento del 86.60%. El banco que mas decreció en este rubro fue banco de Guayaquil con una caída del 16.96% en su cartera vencida.

CARTERA VENCIDA							
	DATOS				VARIACION		
	200805	200812	200904	200905	May08 -	Dic08 -	Abr09 -
	Monto	Monto	Monto	Monto	May09	May09	May09
1 PICHINCHA	37,389	33,730	37,493	41,330	10.54%	22.53%	10.23%
2 PACIFICO	5,340	6,064	9,093	11,316	111.89%	86.60%	24.44%
3 GUAYAQUIL	7,392	11,520	9,201	9,566	29.41%	-16.96%	3.97%
4 INTERNACIONAL	2,912	4,088	5,734	6,135	110.68%	50.06%	6.99%
5 <b>BOLIVARIANO</b>	4,462	3,826	4,430	4,322	-3.13%	12.95%	-2.43%
6 PRODUBANCO	3,894	3,935	3,993	4,018	3.18%	2.10%	0.63%
7 MM JARAMILLO	2,872	2,537	2,747	2,881	0.34%	13.57%	4.90%
8 AUSTRO	12,293	11,380	14,977	0	-100.00%	-100.00%	-100.00%
9 RESTO	28,016	19,995	31,740	26,495	-5.43%	32.50%	-16.53%
TOTAL PEERS	76,553	77,081	87,668	79,568	3.94%	3.23%	-9.24%
TOTAL SISTEMA	104,569	97,076	119,409	106,063	1.43%	9.26%	-11.18%

## Rentabilidad

Para el año 2008 se registraron utilidades netas en el sector financiero de 283 millones. El banco mas rentable fue el Banco del Pichincha con un rendimiento sobre capital del 23.21% seguido por el Banco Bolivariano con un rendimiento del 21.93%. El promedio del sistema fue de 17.81%

ROE							
	DATOS				VARIACION		
	200805	200812	200904	200905	May08 -	Dic08 -	Abr09 -
	Monto	Monto	Monto	Monto	May09	May09	May09
1 GUAYAQUIL	40.44%	20.80%	20.32%	21.37%	-47.16%	2.72%	5.17%
2 PACIFICO	27.52%	18.90%	16.44%	16.56%	-39.82%	-12.37%	0.71%
3 <b>BOLIVARIANO</b>	19.99%	21.93%	14.55%	14.56%	-27.16%	-33.60%	0.08%
4 PICHINCHA	18.87%	23.21%	12.42%	12.26%	-35.02%	-47.17%	-1.26%
5 INTERNACIONAL	22.91%	14.81%	11.93%	11.85%	-48.29%	-20.03%	-0.71%
6 PRODUBANCO	23.10%	15.49%	10.13%	10.75%	-53.47%	-30.60%	6.16%
7 MM JARAMILLO	14.84%	11.22%	8.17%	9.29%	-37.42%	-17.21%	13.71%
8 AUSTRO	33.22%	20.62%	28.09%	0.00%	-100.00%	-100.00%	-100.00%
9 RESTO	13.12%	8.78%	11.51%	9.39%	-28.42%	6.93%	-18.40%
TOTAL PEERS	24.68%	19.97%	14.60%	13.95%	-43.47%	-30.16%	-4.47%
TOTAL SISTEMA	22.38%	17.81%	14.00%	13.09%	-41.52%	-26.51%	-6.52%

## Tasas de interés efectivas por segmentos

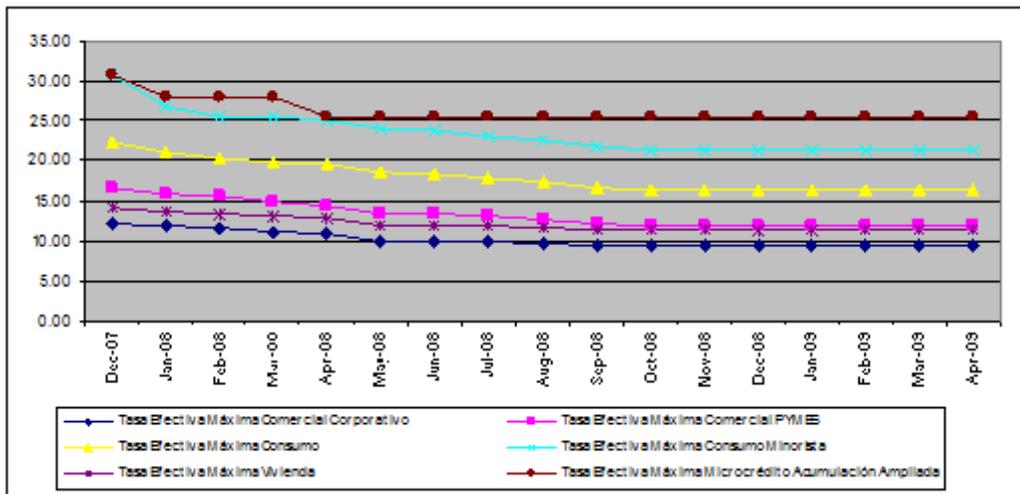
En May-09, la tasa activa efectiva vigente máxima (taem) para PYMES registró un valor de 11.83%, el mismo nivel que el mes anterior. Sobre la base de una comparación anual, la tasa activa efectiva máxima de PYMES evidencia una

reducción de 1.67 puntos porcentuales, al pasar de 13.50% en May-08 a 11.83% May-09.

En cuanto al crédito comercial corporativo, la taem permaneció en un nivel de 9.33%, igual que el mes anterior. Esta tasa permanece sin cambios en este nivel desde Oct-08. Con respecto a May-08 se aprecia una disminución de 0.67 puntos porcentuales.

En cuanto al crédito a la vivienda, la taem se mantuvo en 11.33% en May-09, igual que Dic-08. De igual manera, esta tasa permanece sin cambios en este nivel desde Oct-08. Si se compara anualmente, la tasa máxima en vivienda bajó en 67 puntos básicos al pasar de 12.00% en May-08 a 11.33% en el tercer mes del 2009.

Finalmente, en cuanto al microcrédito de acumulación ampliada, la taem se mantuvo en 25.5% a finales del primer trimestre del 2009. En términos anuales la tasa de interés máxima no ha variado respecto a May-08.



Fuente: BCE

Productos sustitutos.<sup>3</sup>

Actualmente en el mercado nacional existen dos productos que podría cumplir la misma función que la línea de crédito de pronto pago que son el factoring por el lado de los clientes y los préstamos comunes por el lado de los bancos.

A continuación haremos una comparación de las ventajas y desventajas de cada producto para determinar cuál sería el más conveniente.

	Línea de Crédito de Pronto Pago	Préstamo	Factoring
Ventajas	Los clientes pueden acceder cuando necesiten al dinero	El interés vigente permite obtener un rendimiento por el descuento	Provee liquidez inmediata a las empresas
	Se reduce el tiempo operativo de obtención del dinero	No siempre requiere garantías	No implica endeudamiento
	Se reducen los costos de interés	Los trámites iniciales para pedir el crédito pueden ser más expeditos.	Se elimina la cartera por cobrar
	El interés vigente permite obtener un rendimiento por el descuento	Provee liquidez inmediata a las empresas	
	Provee liquidez inmediata a las empresas	Se acorta el periodo de cobro de la cartera	
	El pago de interés y capital es al final de plazo pactado en el contrato para cada retiro		
	Se acorta el periodo de cobro de la cartera		
Desventajas	Se requiere un colateral por el monto total de la línea	Se requiere una negociación por cada préstamo que se necesite	El descuento al que se negocien puede ser superior al descuento por pronto pago

El proceso de contratación de la línea puede ser extenso	Los intereses aumentan ya que no acreditan el préstamo en partes sino completo.	No toda la cartera aplica al factoring
No todos los proveedores puede aplicar para la utilización de la línea	En ocasiones requiere colateral	Puede resultar costoso cuando las facturas son muchas y de bajo valor
	Se tiene que ajustar a pagos periódicos de interés y capital	
	El proceso de contratación del crédito puede ser largo	

Analizando las ventajas y desventajas de cada uno de los productos descritos anteriormente nos podemos dar cuenta de que para el problema que buscamos solucionar la línea de crédito para pronto pago de proveedores es la solución más viable y que menos inconvenientes presenta. Esto se debe a que a pesar de que la negociación inicial es trabajosa la utilización subsiguiente de la línea es mucho más expedita y ágil. Adicional a esto en términos de costos es más beneficioso tanto para el cliente que paga menos intereses y puede aprovechar de mayor forma el descuento y por el lado del proveedor ya que le permite ofrecer un descuento por pronto pago que tiene menor impacto en sus utilidades que el factoring y por último es una forma mucho mas ágil y segura de obtener dinero de forma anticipada.

#### **h.- Propuesta de Mejoramiento de la situación practica.**

La propuesta que se plantea es la adaptación de un instrumento financiero como son las líneas de credito para que atiendan una necesidad especifica de los clientes como es el pago a proveedores.

Técnicamente lo que se hará es reestructurar las condiciones de las líneas de crédito comunes para que puedan ser aplicadas para el pago a proveedores. Esto se lograra mediante la introducción de condiciones especificas que se deben cumplir por parte del cliente para la asignación de la línea.

## Aspectos Generales

Adicional a los requerimientos legales y financieros se deberán cumplir otros requerimientos adicionales para el perfeccionamiento de la línea de crédito. Los requerimientos son los siguientes:

- Análisis del cliente por parte del comité de riesgos.

El cliente deberá entregar al banco una carpeta con sus estados financieros de los últimos tres años, una autorización para el análisis de su rating crediticio, referencias bancarias y demás documentos que se requieran para que el comité de riesgos del banco pueda hacer un análisis completo a fin de determinar si el cliente es apto para acceder a la línea y cuál será el monto máximo a asignársele de cupo.

- Lista de proveedores e información financiera relevante de los mismos.

El cliente deberá gestionar la recopilación de la información financiera, crediticia y referencial que el banco requiera de los proveedores a los que se les va a realizar los pagos con la finalidad de calificar a los mismos para que puedan ser acreedores de los pagos realizados con la línea de crédito del cliente. Esta calificación se realizará una vez cada seis meses con la finalidad de mantenerla actualizada.

La calificación de los proveedores es necesaria como un método de minimizar los riesgos de reclamaciones, no entrega de mercadería, estafa, malversación de fondos, etc.

- Cuentas de proveedores en el Banco

Se requerirá que los proveedores que vayan a ser beneficiarios de los pagos con dinero de la línea de crédito posean cuentas en el banco emisor de la línea ya que los montos serán acreditados directamente a los proveedores de acuerdo a lo indicado por el cliente y en base a las facturas para así eliminar cualquier posibilidad de malversación de los fondos.

- Entrega de copia de factura y certificado de recepción de mercadería.

Con la finalidad de mantener una estructura adecuada y eliminar los problemas de descuadre de fechas de pago y entrega se requerirá que los clientes pacten con sus proveedores la entrega de la mercadería el mismo día de entrega de la factura.

La fecha de la factura será el punto de partida para el cálculo de los días de pago. En la factura se deberá detallar el valor ya aplicado el descuento, ya que este será el valor que el banco debitara de la línea de crédito y acreditará en la cuenta del proveedor.

- Condiciones respecto a la devolución de mercadería.

El cliente se compromete a realizar cualquier reclamo y devolución de mercadería en mal estado de acuerdo a lo especificado en cada línea de crédito y avisando siempre al banco la corrección en el valor de la factura.

- Cuenta del cliente en el Banco.

El cliente deberá contar con una cuenta en el banco emisor de la línea de la misma que se debitarán los pagos que deba realizar por concepto de capital e intereses en los plazos acordados para cada tipo de línea.

El cliente deberá mantener un saldo promedio en la cuenta durante el periodo estipulado en cada tipo de línea de la cuota que este por vencer de la siguiente forma:

Plazo Línea	Plazo antes del vencimiento a mantener el saldo	Saldo Promedio a Mantener
30 días	10 días	20%
60 días	15 días	30%
90 días	20 días	40%

Este requerimiento se lo realiza para minimizar el riesgo de no pago por parte del cliente en las fechas acordadas.

- Convenio de condiciones de pago y descuento con cada proveedor.

El cliente deberá proveer como soporte una carta a forma de convenio donde estén las condiciones de pago que se manejan con cada proveedor y las condiciones de descuento que se han negociado. Esto con la finalidad de clasificar a cada proveedor en el plazo que corresponda. Estos convenios serán actualizados semestralmente o cuando se requiera.

#### Aspectos Legales

Se estructurara un contrato con las siguientes condiciones:

- Monto máximo de la línea de crédito.

En este campo se delimitara el monto máximo al cual podrá acceder el cliente. Este monto máximo deberá ser alcanzado en varios pagos sucesivos. El monto máximo será determinado por el comité de riesgos después del análisis de la solvencia, perfil crediticio y las garantías que presente el cliente.

- Plazo de pago de acuerdo a al plazo de pago a proveedores.

El plazo determinara el tipo de línea que sea. De acuerdo al plazo en el que se debe pagar se agruparan los proveedores por cada línea. Las líneas serán de 30 días, 60 días y 90 días. Esta cláusula es imprescindible y determinara las fechas de pago de capital e intereses.

- Cláusulas respecto a las negociaciones necesarias con los proveedores.

En el contrato también deberá constar el requerimiento de que los clientes deben mantener los acuerdos de descuento con los proveedores para poder acceder a la línea de crédito. Así mismo como la obligatoriedad del cumplimiento de los aspectos generales tanto por parte del cliente como por parte del proveedor.

- Cláusula sobre los intereses por mora.

Como todo préstamo el no pago en las fechas pactadas provocara la moratoria de los mismos. El interés por mora será el máximo permitido por la ley. Esta cláusula será la siguiente:

Si EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S incurriere/n en mora en el pago de una cuota o fracción de ésta, el Acreedor cobrará dicha cuota y además, sobre el saldo del capital de la cuota vencida, percibirá la máxima tasa de mora que permitan las leyes y regulaciones pertinentes vigentes a la fecha del vencimiento y durante todo el tiempo que se mantenga la mora. La liquidación de estos intereses se hará desde la fecha de vencimiento del plazo del correspondiente cuota y hasta su total cancelación y EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S se obliga/n a pagar también los gastos judiciales y honorarios de los abogados que defiendan al Banco, así como los tributos y cualquier otro gasto que el Acreedor deba pagar por cualquier concepto relativo a las gestiones judiciales y extrajudiciales de cobranza.

Asimismo, si EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S incurriere/n en mora por 30 días o más, el Acreedor podrá declarar anticipadamente de plazo vencido la totalidad del préstamo y demandar a EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S, el pago de: (i) Las cuotas o fracciones de cuotas vencidas, más el interés de mora calculado de acuerdo a lo establecido en este contrato; (ii) El saldo del préstamo o

capital reducido cortado a la fecha de la última cuota en mora, con los intereses correspondientes, incluyendo los de mora, desde esa fecha hasta la completa cancelación del préstamo; y, (iii) Los gastos judiciales y honorarios de los abogados que defiendan al BANCO así como los tributos y cualquier otro gasto que el Acreedor deba pagar por cualquier concepto relativo a las gestiones judiciales y extrajudiciales de cobranza.

- Establecimiento de garantías.

Para la emisión de la línea de crédito se requerirá que el cliente ponga como garantía un bien o bienes inmuebles que cubra el monto total de la línea. Esta medida se tomara como seguro para el banco en caso de no pago de la misma.

La cláusula rezara de la siguiente forma:

Este préstamo, sin perjuicio de la obligación personal y solidaria de EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S, podrá garantizarse con prenda/s, hipoteca/s, fideicomiso mercantil en garantía o cualquier otro instrumento de ser solicitado por el Acreedor, si fuera del caso, en los términos y condiciones en que se haya/n comprometido o se comprometa/n después EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S frente al Acreedor. EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S autoriza/n al Acreedor a debitar de cualquiera de sus cuentas bancarias o de valores provenientes de documentos al cobro, las cantidades correspondientes a gastos de implementación y perfeccionamiento de cualquier acto o contrato que contengan las garantías antes indicadas.

- Cláusula sobre pagos anticipados.

El acreedor tendrá el derecho de hacer pagos anticipados a de las cuotas que deba cancelar correspondientes a los abonos de la línea en caso de que lo requiera.

La cláusula rezara de la siguiente forma:

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S tiene/n el derecho de pagar anticipadamente la totalidad de lo adeudado o realizar prepagos parciales de acuerdo con las condiciones que el Acreedor establezca para dichos efectos. Los intereses se pagarán sobre el saldo pendiente.

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S autoriza/n expresamente al Acreedor para que por sí solo elabore las nuevas tablas de amortización y las adjunte al presente contrato sin más requisito ni autorización y sin necesidad de que éstas tengan que ser firmadas nuevamente, las mismas que tendrán plena validez y se entenderán incorporadas como parte integrante de este contrato.

- Cláusula por pagos de gastos que incurra el acreedor.

El deudor se compromete a cancelar los gastos incurridos por el acreedor durante el perfeccionamiento del contrato de la línea de crédito.

La cláusula rezara de la siguiente forma:

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S se compromete/n a reembolsar al Acreedor cualquier gasto de terceros por servicios efectivamente prestados y que le haya sido previamente comunicado y autorizado, de cualquier índole que éstos sean, a su solo requerimiento, autorizando al Acreedor para cargar su importe o su equivalente en cualquiera de sus cuentas bancarias de depósitos que posea/n EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S en el Banco.

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S se obliga/n a pagar también, los gastos judiciales y extrajudiciales, impuestos y honorarios de los abogados que defiendan al Acreedor, así como los impuestos y cualquier otro gasto que el Acreedor deba cubrir por cualquier concepto relativo a las gestiones judiciales y extrajudiciales de cobranza, o a las gestiones judiciales y extrajudiciales que deban realizarse o que tengan relación con el presente contrato de mutuo, su pago y su ejecución posterior.

- Cláusula de autorización de debito por cobro de dividendos de ser el caso.

El pago de las cuotas de la línea de crédito se realizara mediante debito de la cuenta del cliente en el banco a la fecha acordada. Esto se solicita para limitar los posibles contratiempos y demoras que podría ocasionar otro medio de cobranza. Para esto el cliente deberá autorizar el debito de su cuenta por concepto del pago de las cuotas.

La cláusula rezara de la siguiente forma:

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S autoriza/n al Banco expresa e irrevocablemente, a debitar en cualquier momento de cualquiera de sus cuentas corrientes bancarias, de ahorros, de valores provenientes de documentos al cobro, las cantidades correspondientes a impuestos, primas de seguro, los cuotas del presente préstamo, los intereses de mora en caso de haberlos y demás gastos necesarios para la implementación y ejecución del préstamo que se instrumenta mediante este contrato, sin que para ello deba dar aviso alguno ni recibir autorización de EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S.

- Cláusula sobre el origen licito de las transacciones y fondos.

Esta cláusula es un requerimiento legal donde el cliente afirma que las transacciones y los fondos que intervienen con la línea son lícitos.

La cláusula rezara de la siguiente forma:

EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S declara/n que los valores o fondos que esta negociando y que constan en este documento son lícitos y, consecuentemente, no tendrán relación con ninguna actividad ilegal o ilícita, relacionada y tipificada como tal en cualquier Ley de la República del Ecuador. EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S autoriza/n al Banco a realizar el análisis y las verificaciones que considere pertinentes e informar de manera inmediata y documentada a las autoridades competentes, en casos de investigación o cuando se detectaren transacciones financieras, depósitos, movimientos inusuales o injustificados o cualquier otra transacción que cualquiera de EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S efectúe/n; en esos casos, EL/LOS DEUDOR/ES SOLIDARIO/S renuncia/amos a ejecutar cualquier acción o pretensión contra el Banco tanto en el ámbito civil como penal por estos hechos.

#### Aspectos financieros

Las líneas de crédito se extenderán para tres plazos diferenciados de pago a proveedores que serán 30, 60 y 90 días.

#### Línea de crédito para pagos a proveedores a 30 días

El cliente presentara la factura el día que se reciba y deberá coincidir con el día de la entrega del producto y desde este día comenzara a contar para el calculo de los periodos. Hasta el día 9 el cliente tiene plazo para hacer las reclamaciones y devoluciones pertinentes del pedido e indicar al banco si el valor de la factura es correcto o hay que hacer una corrección, de ser este el caso especificándose la corrección con los respectivos respaldos. El día 10 después de la presentación de la factura el banco procederá a acreditar en la cuenta del proveedor el valor que fue confirmado el día 9 por el cliente. El valor a acreditar será el valor ya aplicado el descuento por pronto pago. Al día 30 el cliente procederá a hacer el pago del monto consumido mas los intereses generados por los 20 días. Este valor siempre será menor al valor original de la factura sin descuento y es aquí donde el cliente vera un beneficio sin afectar su flujo de caja.

A continuación se presenta un ejemplo de la utilización de la línea con un interés del 11.83% y con la factura con un descuento del 2%-10-neto 30.

2% 10, Neto 30

Línea de crédito para pronto pago a proveedores

Descuento **2.00%**

<u>Día</u>	Tasa de Interés <b>11.83%</b>		<u>Interés Diario</u>	<u>Interés Acumulado</u>
	<u>Balance inicial</u>	<u>Balance préstamo</u>		
1	<b>\$250,000</b>	\$0	0	\$0
2	\$250,000	\$0	0	\$0
3	\$250,000	\$0	0	\$0
4	\$250,000	\$0	0	\$0
5	\$250,000	\$0	0	\$0
6	\$250,000	\$0	0	\$0
7	\$250,000	\$0	0	\$0
8	\$250,000	\$0	0	\$0
9	\$250,000	\$0	0	\$0
10	\$0	<b>\$245,000</b>	\$80.51	\$81
11	\$0	\$245,000	\$80.51	\$161
12	\$0	\$245,000	\$80.51	\$242
13	\$0	\$245,000	\$80.51	\$322
14	\$0	\$245,000	\$80.51	\$403
15	\$0	\$245,000	\$80.51	\$483
16	\$0	\$245,000	\$80.51	\$564
17	\$0	\$245,000	\$80.51	\$644
18	\$0	\$245,000	\$80.51	\$725
19	\$0	\$245,000	\$80.51	\$805
20	\$0	\$245,000	\$80.51	\$886
21	\$0	\$245,000	\$80.51	\$966
22	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,047
23	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,127
24	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,208
25	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,288
26	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,369
27	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,449
28	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,530
29	\$0	\$245,000	\$80.51	\$1,610
30	\$0	\$0	\$0.00	\$1,610
Saldo promedio diario		\$163,333		

Ahorro por descuento \$5,000 Por Mes  
 - Intereses: \$1,610 Por Mes  
 Ahorro neto por mes **\$3,390** 1.36%

Ahorro anual \$40,678  
 Saldo Promedio mensual préstamo \$163,333

**Ahorro anualizado: 16.27%**

## Línea de crédito para pagos a proveedores a 60 días

El cliente presentara la factura el día que se reciba y deberá coincidir con el día de la entrega del producto y desde este día comenzara a contar para el calculo de los periodos. Hasta el día 19 el cliente tiene plazo para hacer las reclamaciones y devoluciones pertinentes del pedido e indicar al banco si el valor de la factura es correcto o hay que hacer una corrección, de ser este el caso especificándose la corrección con los respectivos respaldos. El día 20 después de la presentación de la factura el banco procederá a acreditar en la cuenta del proveedor el valor que fue confirmado el día 9 por el cliente. El valor a acreditar será el valor ya aplicado el descuento por pronto pago. Al día 60 el cliente procederá a hacer el pago del monto consumido mas los intereses generados por los 40 días. Este valor siempre será menor al valor original de la factura sin descuento y es aquí donde el cliente vera un beneficio sin afectar su flujo de caja.

A continuación se presenta un ejemplo de la utilización de la línea con un interés del 11.83% y con la factura con un descuento del 5%-20-neto 60.

5% 20, Neto 60

Línea de crédito para pronto pago a proveedores

Descuento

**5.00%**

<u>Día</u>	<u>Balance inicial</u>	Tasa de Interés		<u>Interés Diario</u>	<u>Interés Acumulado</u>
		<u>Balance préstamo</u>	<b>11.83%</b>		
1	<b>\$250,000</b>	\$0		\$0.00	\$0
2	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
3	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
4	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
5	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
6	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
7	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
8	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
9	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
10	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
11	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
12	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
13	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
14	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
15	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
16	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
17	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
18	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
19	\$250,000	\$0		\$0.00	\$0
20	\$0	\$237,500		\$78.05	\$78
21	\$0	\$237,500		\$78.05	\$156

22	\$0	\$237,500	\$78.05	\$234
23	\$0	\$237,500	\$78.05	\$312
24	\$0	\$237,500	\$78.05	\$390
25	\$0	\$237,500	\$78.05	\$468
26	\$0	\$237,500	\$78.05	\$546
27	\$0	\$237,500	\$78.05	\$624
28	\$0	\$237,500	\$78.05	\$702
29	\$0	\$237,500	\$78.05	\$780
30	\$0	\$237,500	\$78.05	\$858
31	\$0	\$237,500	\$78.05	\$937
32	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,015
33	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,093
34	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,171
35	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,249
36	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,327
37	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,405
38	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,483
39	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,561
40	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,639
41	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,717
42	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,795
43	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,873
44	\$0	\$237,500	\$78.05	\$1,951
45	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,029
46	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,107
47	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,185
48	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,263
49	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,341
50	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,419
51	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,497
52	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,575
53	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,654
54	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,732
55	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,810
56	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,888
57	\$0	\$237,500	\$78.05	\$2,966
58	\$0	\$237,500	\$78.05	\$3,044
59	\$0	\$237,500	\$78.05	\$3,122
60	\$0	\$0	\$0.00	\$3,122

Saldo promedio diario \$158,333

Ahorro por descuento	\$12,500	Por Bimestre
- Intereses:	\$3,122	Por Bimestre
Ahorro neto por Bimestre	\$9,378	4%

Ahorro anual \$56,269  
Saldo Promedio mensual préstamo \$158,333

**Ahorro anualizado: 22.51%**

### Línea de crédito para pagos a proveedores a 90 días

El cliente presentara la factura el día que se reciba y deberá coincidir con el día de la entrega del producto y desde este día comenzara a contar para el calculo de los periodos. Hasta el día 29 el cliente tiene plazo para hacer las reclamaciones y devoluciones pertinentes del pedido e indicar al banco si el valor de la factura es correcto o hay que hacer una corrección, de ser este el caso especificándose la corrección con los respectivos respaldos. El día 30 después de la presentación de la factura el banco procederá a acreditar en la cuenta del proveedor el valor que fue confirmado el día 9 por el cliente. El valor a acreditar será el valor ya aplicado el descuento por pronto pago. Al día 90 el cliente procederá a hacer el pago del monto consumido mas los intereses generados por los 60 días. Este valor siempre será menor al valor original de la factura sin descuento y es aquí donde el cliente vera un beneficio sin afectar su flujo de caja.

A continuación se presenta un ejemplo de la utilización de la línea con un interés del 11.83% y con la factura con un descuento del 7%-30-neto 90.

7% 20, Neto 60

Línea de crédito para pronto pago a proveedores

Descuento **7.00%**

<u>Día</u>	<u>Balance inicial</u>	Tasa de Interés <u>Balance préstamo</u>	<u>Interés Diario</u>	<u>Interés Acumulado</u>
1	<b>\$250,000</b>			
2	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
3	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
4	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
5	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
6	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
7	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
8	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
9	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
10	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
11	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
12	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
13	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
14	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0

15	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
16	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
17	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
18	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
19	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
20	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
21	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
22	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
23	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
24	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
25	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
26	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
27	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
28	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
29	\$250,000	\$0	\$0.00	\$0
30	\$0	\$232,500	\$76.40	\$76
31	\$0	\$232,500	\$76.40	\$153
32	\$0	\$232,500	\$76.40	\$229
33	\$0	\$232,500	\$76.40	\$306
34	\$0	\$232,500	\$76.40	\$382
35	\$0	\$232,500	\$76.40	\$458
36	\$0	\$232,500	\$76.40	\$535
37	\$0	\$232,500	\$76.40	\$611
38	\$0	\$232,500	\$76.40	\$688
39	\$0	\$232,500	\$76.40	\$764
40	\$0	\$232,500	\$76.40	\$840
41	\$0	\$232,500	\$76.40	\$917
42	\$0	\$232,500	\$76.40	\$993
43	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,070
44	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,146
45	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,222
46	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,299
47	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,375
48	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,452
49	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,528
50	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,604
51	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,681
52	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,757
53	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,834
54	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,910
55	\$0	\$232,500	\$76.40	\$1,986
56	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,063
57	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,139
58	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,216
59	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,292
60	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,368
61	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,445
62	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,521
63	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,598
64	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,674
65	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,750

66	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,827
67	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,903
68	\$0	\$232,500	\$76.40	\$2,980
69	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,056
70	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,132
71	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,209
72	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,285
73	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,362
74	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,438
75	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,514
76	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,591
77	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,667
78	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,744
79	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,820
80	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,897
81	\$0	\$232,500	\$76.40	\$3,973
82	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,049
83	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,126
84	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,202
85	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,279
86	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,355
87	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,431
88	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,508
89	\$0	\$232,500	\$76.40	\$4,584
90	\$0	\$0	\$0.00	\$4,584

Saldo promedio diario \$155,000

Ahorro por descuento	\$17,500	Por Trimestre
- Intereses:	\$4,584	Por Trimestre
Ahorro neto por Trimestre	\$12,916	5.17%

Ahorro anual	\$51,664
Saldo Promedio mensual préstamo	\$155,000

**Ahorro anualizado: 20.67%**

### g.- Viabilidad

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en las simulaciones de utilización de la línea de crédito de pronto pago se confirmó que la aplicación de esta herramienta tiene beneficios substanciales tanto para el banco por el lado del interés, por el lado del cliente por la reducción en el valor de sus facturas sin afectar su flujo y por el lado del proveedor que logra obtener su dinero con anticipación obteniendo así un beneficio.

Adicional a esto se confirmo que los requerimientos legales y operacionales que se requieren para aplicarla no son muy diferentes a los aplicados por los bancos actualmente por lo cual no hay ningún inconveniente.

Por ultimo al hacer una comparación con los productos financieros que existen actualmente en el mercado encontramos que la línea de crédito seria la que menores trabas y mayor eficiencia tendría para satisfacer la necesidad de capital rápido para el pago a proveedores.

## **h.- Conclusiones**

Después de analizar las necesidades del mercado, las actuales herramientas y la viabilidad financiera de la línea de crédito podemos obtener las siguientes conclusiones:

1. Una línea de crédito para el pronto pago a proveedores es la solución más viable para acceder a los descuentos por pronto pago sin afectar el flujo de caja de la compañía.
2. La línea de crédito ahorrara tiempo y costos administrativos tanto a los clientes como al banco.
3. Los tres participantes en el proceso obtendrán beneficios financieros que anteriormente no estaban aprovechando.
4. No existen trabas legales para la implementación y perfeccionamiento de la línea de crédito de pronto pago.
5. A pesar de que las condiciones para la aprobación de la línea son difíciles, no son imposibles de alcanzar y son tramites de una sola vez para el cliente.
6. Podemos inducir también que la utilización de este producto genera una cultura de puntualidad en los pagos por parte de los clientes al ser un banco el receptor del pago y por otro lado se vera fomentada una cultura de utilización de productos financieros para obtener réditos tanto en los clientes como en los proveedores.
7. Finalmente haciendo una conclusión general podemos observar que este nuevo producto será de fácil aplicación e inserción en el mercado nacional tanto en el sector bancario que esta ávido por encontrar nuevas formas de colocar dinero a bajo riesgo como en el caso del sector real que necesita

obtener ganancias de donde les sea posible. Y la línea para pronto pago de proveedores es la herramienta ideal para alcanzar estos objetivos.

#### **i.- Bibliografía**

- 1.- <http://www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosal.htm>, consulta: 16 de Junio.
- 2.- <http://www.mitecnologico.com/Main/DescuentoPorProntoPago>, consulta: 16 de Junio.
- 3.- <http://www.bce.fin.ec>, consulta: 14 de Junio.
- 4.- <http://www.inec.gov.ec>, consulta: 14 de Junio.
- 5.- <http://www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosal.htm>, consulta: 14 de Junio.

