

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

UNIDAD DE POSGRADO

**Estrategia crediticia para el fomento de la
microempresa del sector productivo en la provincia de
El Oro**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Doctor en Ciencias
Administrativas

AUTOR

María Beatriz GARCÍA SALTOS

ASESOR

Emilio Javier ROJAS VILLANUEVA

Lima – Perú

2017

Página de aceptación por los miembros del jurado examinador

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de investigación al motor de mi vida, que es mi madre, a mi padre, que sin estar presente físicamente, ha sido un pilar fundamental para alcanzar las metas y objetivos en mi vida profesional, y a mi familia, por estar siempre presente apoyándome, cuidándome, incentivándome a alcanzar mis metas, a mis amigos y colegas que con su aporte de conocimiento han sido generosos y bondadosos al compartir sus sapiencias y a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos que gentilmente me acogió entre sus aulas para formarme y alcanzar este logro.

A las autoridades de la UMET (Universidad Metropolitana Sede Machala).

Atentamente,

María Beatriz García Saltos

AGRADECIMIENTO

Agradezco la colaboración en el presente trabajo a todos y cada uno de mis maestros, al personal administrativo, y de manera muy particular a mi tutor Dr. Emilio Javier Rojas Villanueva, el cual ha sabido indicar y orientar este trabajo de investigación ayudándome a materializar una de mis metas trazadas para mi perfeccionamiento profesional.

A la Dra. Greicy de la C. Rodríguez Crespo, al MBA. Fernando Juca Maldonado, al Dr, Raúl López Fernández, por ayudarme a crecer y son parte integrante de este trabajo investigativo.

ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Índice General	iv
Lista de Cuadros.....	vi
Lista de Figura	vii
Lista de Tablas.....	viii
Resumen	ix
Abstract.....	x
CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	1
1.1 Situación Problemática.....	1
1.2 Formulación del Problema	4
1.3. Justificación teórica.....	4
1.4. Justificación práctica	8
1.5. Objetivos	10
1.5.1. Objetivo general	10
1.5.2. Objetivos específicos	10
1.6. Hipótesis general	11
1.6.1. Hipótesis específicas	11
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	12
2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación	12
2.2. Antecedentes Investigativos	61
2.3. Bases teóricas	67
CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA	89
3.1. Introducción.....	89
3.2. Contextualización general del problema de investigación	90
3.3. Elección del diseño de la investigación	92
3.3.1. Diseño de la investigación.....	93
3.3.1.1. Diseño de corte transversal.	93
3.4. Técnicas de encuesta.....	93
3.4.1. Cuestionario estructurado.	93
3.5. Diseño de muestreo.....	94

3.5.1. Técnica de muestreo.....	94
3.5.2. Cálculo de la muestra.....	95
3.5.3. Procedimiento metodológico	95
CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	96
4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados.	96
4.1.1. Análisis de regresión.....	96
4.1.2. Análisis descriptivo de variables cualitativas	101
4.1.2.1. Productos y servicios financieros	101
4.1.2.2. Acceso al crédito	102
4.1.2.3. Fuentes de financiamiento	105
4.1.4. Análisis de la entrevista	113
4.1.4.1. Funciones de la Entrevista:	113
4.1.4.2. Normas para la Entrevista	113
4.1.4.3. Entrevista estructurada	114
4.2. Pruebas de hipótesis	121
4.3. Presentación de resultados.....	122
CAPÍTULO 5: IMPACTOS	123
5.1. Propuesta para la solución del problema	123
5.2. Objetivos de la propuesta.....	123
5.3. Explicación de la metodología de trabajo para la estrategia	124
5.4. Análisis crediticio de la Banca Privada	129
5.5. Estrategia de apoyo al sector PYMES	132
5.5. Beneficios que aporta la estrategia	133
CONCLUSIONES	136
RECOMENDACIONES.....	138
Referencias Bibliográficas	139
ANEXOS.....	145

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Modelo de regresión inicial con cinco variables	97
Tabla 2 Modelo 2 con cuatro variables	98
Tabla 3 Modelo 2 corregido por heterocedasticidad	99
Tabla 4 Análisis de correlación	100
Tabla 5 Varianza inflada	100
Tabla 6 ¿Con que producto y/o servicio financiero cuenta su empresa?... 101	
Tabla 7 ¿Su empresa tiene un crédito bancario o cuenta con una línea de crédito?.....	102
Tabla 8 Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar crédito ...	103
Tabla 9 Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo	104
Tabla 10 Cuáles son las fuentes de financiamiento a las que acude para realizar inversiones en su empresa.....	105
Tabla 11 El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:	106
Tabla 12 Uso de las TICs en las actividades de la empresa	107
Tabla 13 Políticas de crecimiento	108
Tabla 14 Uso de las TIC en las actividades de la empresa*Tipo de microempresa tabulación cruzada	109
Tabla 15 El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:	110
Tabla 16 Relación entre tipo de empresa y duda en solicitar crédito.....	111
Tabla 17 Tiempo de solicitud en tipo de empresa.....	112
Tabla 18. Clasificación de MIPYMES - Ecuador	124
Tabla 19. Clasificación de PYMES - MIPRO	125
Tabla 20. Clasificación según Superintendencia de Compañías	125
Tabla 21. Estructura detallada de la clasificación utilizada por la CFN.....	126
Tabla 22. Clasificación de PYMES según CAPEIPI.....	128
Tabla 23 Cartera bruta por tipo de crédito Junio 2016.....	131

LISTAS DE FIGURA

Figura 1: Inflación anual.....	81
Figura 2: Tasa de variación anual del PBI	82
Figura 3: Contribuciones al crecimiento del PIB por actividad económica t/t-4	
Figura 4: Tasas de interés activas efectivas referenciales 2008 - 2013.....	83
Figura 5: Evolución del mercado laboral, 2009 - 2013.....	85
Figura 6: Evolución de la pobreza nacional, 2007 - 2013	85
Figura 7: Estratificación del nivel socioeconómico del país	86
Figura 8: Indicadores poblacionales - CPV 2010.....	87
Figura 9: Tipo de innovación desagregado por actividad económica - 2011	88
Figura 10: Estrategia de apoyo al sector pymes	132

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1_¿con qué producto y/o servicio cuenta su empresa?	101
Gráfico 2: Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar un crédito	103
Gráfico 3: ¿cuáles son las fuentes de financiamiento a las que acude para realizar inversiones en su empresa.....	105
Gráfico 4: El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:	106
Gráfico 5: Cartera bruta por tipo de Crédito	130

RESUMEN

En la actualidad la generación de empleo es un problema que aqueja a las ciudades en el mundo, el aumento poblacional y la carestía del empleo tradicional provoca que el ser humano genere alternativas para emplearse y generar ingresos, por esta razón un nuevo sector de la economía se ha fortalecido en estos tiempos, son los denominados emprendimientos que una vez establecidos generan lo que se conoce como Microempresas, las mismas que pueden tener un período corto o largo de existencia según las existencia de políticas públicas o privadas para su desarrollo, este trabajo investigativo realizó un recorrido teórico sobre los principales problemas que tienen las microempresas en el Ecuador y el mundo respecto al acceso de crédito y los problemas derivados, tomó como referente de estudio la actividad que desempeña la Corporación Financiera Nacional en la provincia de El Oro, institución pública con una trayectoria dilatada en servicios financieros de apoyo a los sectores productivos. En la revisión de literatura este trabajo, realizó estudios empíricos sobre liquidez de las empresas y sus problemas para conseguir crédito, garantías exigidas, tiempo de vigencia de las empresas, entre otros, de varias partes del mundo, que develan la realidad crediticia que viven los países. A partir de la descripción de las realidades de dichas empresas, intentó aportar a la solución del crecimiento de las mismas, mediante una estrategia crediticia que les permita ser apoyadas desde la corporación financiera de la provincia, para ello, utilizó instrumentos de investigación que recogen información importante de clientes con el objetivo de determinar variables determinantes que alimentan un modelo econométrico, que estima la actuación a realizar; así mismo, mediante el uso de estadísticas descriptivas y de tablas cruzadas se logró encontrar relaciones importantes en variables que guíen el diseño de la estrategia. El marco legal vigente en el Ecuador, es una importante herramienta de apoyo para entender los alcances de la estrategia diseñada y los beneficios esperados, así como las estadísticas crediticias de la banca privada, que dan cuenta de la importancia del sector en la colocación y captación de dinero en una economía en desarrollo como es el caso ecuatoriano.

ABSTRACT

At present the generation of employment is a problem that afflicts the cities in the world, the population increase and the shortage of the traditional employment causes that the human being generates alternatives to be employed and to generate income, for this reason a new sector of the economy has been strengthened in these times, are the so-called entrepreneurs that once established generate what are known as Microenterprises, which can have a short or long existence according to the existence of public or private policies for their development, this research carried out a theoretical tour on the main problems that have microenterprises in Ecuador and the world regarding credit access and the problems derived, took as a reference study the activity carried out by the National Financial Corporation in the province of El Oro, public institution with a long history in financial services in support of the productive sectors. In the review of the literature, this paper made empirical studies about the liquidity of companies and their problems to obtain credit, required guarantees, time of validity of companies, among others, in several parts of the world, that reveal the credit reality that the countries. From the description of the realities of these companies, it tried to contribute to the solution of their growth, through a credit strategy that allows them to be supported by the financial corporation of the province, for that purpose, used research instruments that collect information important of clients with the objective of determining determining variables that feed an econometric model, that estimates the action to be performed; Likewise, through the use of descriptive statistics and cross-tables, it was possible to find important relationships in variables that guide the design of the strategy. The legal framework in force in Ecuador is an important support tool to understand the scope of the strategy designed and expected benefits, as well as the credit statistics of private banks, which account for the importance of the sector in the placement and acquisition of money in a developing economy such as the Ecuadorian case.

RESUMO

Este trabalho de pesquisa realizado um olhar teórico para os principais problemas que as pequenas e médias empresas no Equador e do mundo em relação a problemas de crédito de acesso e derivados, tomou como uma atividade de estudo de benchmark desempenhado pelo National Finance Corporation, na província El Oro, uma instituição pública com ampla experiência em serviços financeiros para apoiar os setores produtivos. Na revisão da literatura deste trabalho realizou estudos empíricos sobre a liquidez das empresas e os seus problemas de obtenção de crédito, garantias exigidas, tempo de vida das empresas, entre outros, de várias partes do mundo, que revelam a realidade vivida por crédito países. A partir da descrição das realidades dessas empresas, tentou contribuir para a solução do crescimento dos mesmos, através de uma estratégia de financiamento que lhes permite ser apoiados a partir da corporação financeira da província, que, portanto, utilizado ferramentas de pesquisa que coletam informações clientes importantes, a fim de determinar as variáveis-chave que alimentam um modelo econométrico que estima a ação a ser executada; Da mesma forma, por meio de estatísticas descritivas e tabelas cruzadas, fomos capazes de encontrar relações importantes variáveis que orientam o desenho da estratégia. O actual quadro jurídico no Equador, é uma importante ferramenta de apoio para a compreensão do escopo da estratégia concebida e os benefícios e as estatísticas de crédito de bancos privados, que realizam a importância do sector na colocação e recrutamento esperado dinheiro em uma economia em desenvolvimento, como é o caso do Equador. As linhas teóricas dos principais pesquisadores e instituições como para a América Latina Economic Corporation, assegurou que o suporte teórico é ideal para a construção da estratégia e sua implementação em nível de país, de modo que nesta pesquisa constituiu uma contribuição valiosa para melhorar a penetração bancária deste importante sector que gera emprego e inovação no mundo

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Situación Problemática

Acharya, Almeida, & Campello (2013) que se refieren a trabajos de Lins, Servaes, & Tufano (2007) plantean la pregunta, ¿Cómo las empresas gestionan sus necesidades de liquidez? Una pregunta que se ha vuelto cada vez más importante, tanto para la investigación académica y las finanzas corporativas en la práctica, y porque no decirlo, para las pequeñas y medianas empresas (en adelante PYMES) en Ecuador. Estudios indican que las herramientas de gestión de la liquidez, tales como líneas de débito y de crédito son componentes esenciales de la política financiera de una empresa.

En este sentido la Corporación Financiera Nacional (CFN) banca de desarrollo del Ecuador que es una institución financiera pública, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país, se constituye en un medio potente de ayuda a la consecución de esa liquidez, al tener una actividad crediticia, cuyo compromiso es atender al sector productivo con especial énfasis a la micro y pequeña empresa, apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

No es fácil para los pequeños negocios acceder a líneas de crédito, peor a un crédito específico, hay muchos factores que afectan. Lins *et al.* (2007) al referirse a factores que afectan la tenencia de efectivo y líneas de crédito, señalan que hay factores asimétricos en la información que hacen que no todos puedan conocer cómo acceder al mercado de capitales.

Brick & Palia (2007) estudian la relación entre la tasa de interés, comisiones, y la garantía de préstamos para pequeñas empresas. Señalan que los tres factores, en principio, pueden ser negociados simultáneamente para

alcanzar el rendimiento requerido y adecuado del nivel de riesgo. Sus hallazgos empíricos proporcionan evidencia de la acción conjunta o endogeneidad entre las condiciones de los préstamos. Estudio que sirve de referencia para la revisión de la gestión de la Corporación Financiera Nacional.

Asimismo, Gamba & Triantis (2008) analizan el papel de la liquidez, argumentando que esta proporciona a la empresa flexibilidad financiera, siendo importante cuando hay un potencial de crecimiento y que los costos de transacción de emisiones de deuda, explican la existencia de tenencia de efectivo. Todo esto confirma que es necesaria una intervención estatal para apoyar a sectores que serían excluidos del mercado de capitales, por su tamaño empresarial o por su naciente iniciativa productiva, papel que cumple la CFN.

En la investigación sobre la tenencia de efectivo realizada por Riddick *et al.* (2009), se presenta un modelo que vincula la tenencia de mayor efectivo para las empresas con un mayor costo de la financiación externa y una mayor incertidumbre en los ingresos. Con lo que la dificultad de acceder, es el elemento que inhibe el uso del efectivo. Es por ello, que analizar el crédito de Fomento de la CFN, desde su creación hasta la fecha, permite conocer cuáles son los problemas en su acceso y en su manejo por parte de beneficiarios.

El mejoramiento de la satisfacción del consumidor a través de la calidad de productos, la calidad en servicios, incluyendo todo lo que esto implica, son prioridades como nunca antes, incluso en el mundo financiero. La preocupación por estas materias, es un rasgo común en prácticamente todas las economías que se preparan conscientemente en favor de sus consumidores y cumpliendo las demandas y exigencias de los nuevos mercados. La globalización y los nuevos pensamientos en el ámbito económico, tienen inevitables consecuencias en el mundo empresarial, en los mercados y en el consumidor, estos factores hacen cada vez más competitivos los escenarios.

Con estos antecedentes, Posey (2011) manifiesta que hay numerosos autores que han investigado la importancia de las relaciones bancarias en los préstamos a las pequeñas empresas (ámbito de acción de la CFN). Y relata por ejemplo que, Petersen & Rajan (1994) encuentran que los préstamos para la pequeña empresa se concentran en un pequeño número de prestamistas, lo que indica beneficios sustanciales para desarrollar y mantener una fuerte relación bancaria. Concluyen que el valor de la relación bancaria se relaciona más con la disponibilidad de crédito, que a un menor costo de fondos.

Con lo que se encuentra una relación cercana entre instituciones de crédito y clientes, sin que la tasa de interés sea solo el factor determinante del uso de los servicios financieros, como puede ser el caso de la CFN.

En Ecuador a pesar de los avances significativos de estos últimos nueve años en materia económica y social, el sistema productivo no está creciendo de la manera que debería, a pesar de que el volumen de crédito ha crecido desde 12,210 millones de dólares en 2008 a 19,427 millones en 2015 (Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica, 2016), por lo que es necesario revisar hacia adentro, si la estrategia crediticia desde el sector público ha dado los resultados esperados o requiere de una profunda revisión.

En este sentido y conociendo el papel que juega la CFN, es muy importante determinar los problemas que afectan al proceso crediticio, para conocer tanto las amenazas y oportunidades que vienen del exterior de la empresa, como debilidades y fortalezas que tiene internamente. Ya que no se puede actuar contra un problema mientras no se identifique y localice sus causas, es imprescindible establecer el origen de los mismos, de ahí que se puede proponer como posibles causas del problema a:

- Políticas deficientes en el otorgamiento de créditos y de cobranza
- Ineficiente funcionamiento de la empresa

- Insuficientes esfuerzos de mercadeo
- Gerentes con deficiente formación y visión empresarial
- Mal servicio al cliente

1.2. Formulación del Problema

La necesidad de impulsar el desarrollo de la matriz productiva del país y los niveles de inserción productiva de las pequeñas y medianas empresas, conlleva a revisar el sistema de créditos que entrega la CFN, para ello se propone la siguiente pregunta orientadora:

Problema General

¿Cómo contribuir al perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, que potencien el crecimiento y desarrollo de dicho sector?

Problemas específicos

- a) No hay estudios que precisen las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro, lo que no permite una calificación eficiente para la obtención de financiamiento crediticio de la CFN.
- b) Determinar el comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN en apoyo al sector de las PYMES y los problemas para la concesión de financiamiento crediticio.
- c) La estrategia crediticia actual, adolece de herramientas que potencien oportunidades para el sector de las PYMES en la provincia de El Oro.

1.3. Justificación teórica

No hay exactamente una definición única de lo que se considera PYMES, esta puede cambiar de un país a otro. En términos generales se reconoce como PYMES a las empresas independientes —que no forman parte de un grupo empresarial— que emplean hasta cierto número de empleados y/o tienen una facturación menor a cierto límite (CEPAL, 2015).

En general para la CEPAL se considera que una firma con hasta 250 ocupados es mediana, con menos de 50 ocupados es pequeña, y con

menos de 5 ocupados es una microempresa. En algunas definiciones los límites (ya sea de ocupados o por el volumen de ventas) varían en función de la actividad, de modo de reconocer la mayor facturación por ocupado de las empresas dedicadas a la comercialización o a los servicios (CEPAL, 2015).

Por otra parte, la definición de PYMES operativa en cada país, es el resultado de un proceso deliberativo o de un acto administrativo que así la establece. Es así que para el Servicio de Rentas Internas de Ecuador (SRI), PYMES representa al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos, presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas.

Un aspecto que es propio de las PYMES es el acceso al crédito, autores como Stiglitz & Weiss (1981) dan luces sobre las tasas de interés, y mencionan que por sí solas pueden no ser suficientes para seleccionar a los clientes de las instituciones financieras y distinguir los prestatarios buenos y malos al momento de otorgar un crédito. Postulan que los rendimientos esperados del banco podrían alcanzar un máximo en algún tipo de interés, luego de lo cual disminuirían al proponer tasas más altas, esto debido a que no se puede tener mayores tasas esperadas de forma predeterminada en los negocios. Un argumento similar se hace para los requisitos de garantía. Llegan a la conclusión de que el racionamiento del crédito puede ser probable, especialmente en condiciones de información imperfecta y limitada, un aspecto típico de los préstamos a las pequeñas empresas.

El uso de las tasas de interés solo para seleccionar a los candidatos, también puede introducir un problema de selección adversa, en la que sólo los prestatarios más riesgosos, pueden estar de acuerdo con esas altas tasas de interés.

Por la importancia de las pequeñas empresas para el crecimiento económico y reconociendo el posible comportamiento del racionamiento del crédito para sectores sin mucho acceso, es que muchos países han introducido programas de garantía de préstamos para la pequeña empresa, para contrarrestar el comportamiento de racionar crédito de los bancos.

“En América Latina, al igual que en otras regiones del mundo, existe hoy consenso sobre la importancia cada vez mayor que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía, así como sobre la necesidad de promover su desarrollo a través de políticas públicas” (Bayón Sosa, 2014).

Es menester mencionar, que las PYMES en Ecuador representan en los actuales momentos el 81.5% de las empresas declaradas en la Superintendencia de Compañías, 49.8% son microempresas y 31.7% son pequeñas (Superintendencia de Compañías, 2016). Por lo que concentran y contribuyen con una parte importante del Producto Interno Bruto y el empleo. Y que ha sido este sector el que ha asimilado muy bien el impacto de la crisis mundial en un escenario muy difícil.

Allami & Cibils (2011) al referirse a Argentina mencionan, que el estudio del crédito bancario a las PYMES es de gran relevancia, debido al papel clave del crédito en la financiación de la inversión y el desarrollo y por la importancia de las PYMES en la creación de valor agregado y empleo.

Hay que considerar las condiciones particulares de funcionamiento de las PYMES que las diferencian de las grandes, debido a que cuentan con problemas de escala y menores niveles de productividad, algo muy similar entre países de América Latina (AL), lo cual hace que tengan menores volúmenes de producción y bajos niveles de rentabilidad. “Evidencia en estudios, señala que unas de las características de las PYMES en AL, es el rezago tecnológico/productivo, organizativo/gerencial y de mercado en relación con las empresas grandes” (Giraldo & Herrera, 2004)

Acompaña a esta realidad, lo que dicen García & Villafuerte (2015) “Las PYMES suelen contar con una estructura organizacional simple que agiliza la toma de decisiones y la adaptabilidad ante cambios de entorno, a la vez que mejora el flujo de información y la comunicación entre sus miembros, lo que repercute en una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural”.

Con este antecedente, el acceso a recursos es vital para el crecimiento de una PYME. Es posible reconocer tres recursos centrales: el financiamiento, la tecnología, y el trabajo y gerenciamiento calificado, tal como se enunció líneas atrás.

De la Fuente, Laguna, & Villacé (2013) al referirse a España, mencionan que han aumentado las tensiones financieras en el área Euro en el 2012, especialmente en Grecia, España e Italia. Generando una situación de empeoramiento en las condiciones de financiación, tanto para el sector público como para el privado. Las causas de este debilitamiento están relacionadas, además del adverso entorno internacional, con la situación de las finanzas públicas y la pérdida de credibilidad de los balances de las entidades de crédito. Estos mismos autores exponen la dificultad de los bancos para acceder a los mercados mayoristas de financiación, y las consecuencias en la disminución del crédito, que unido al aumento de impagos, ha situado la tasa de morosidad en el 11%. Es especialmente relevante en el sector de construcción y promoción inmobiliaria, con un 26,4% a finales de 2012, aunque es necesario mencionar que afecta a todos los segmentos de la cartera crediticia, incluso al crédito destinado a los hogares, donde se están produciendo desahucios por imposibilidad reiterada de pago.

En cuanto a las PYMES, resaltan que habitualmente tienen más dificultades de acceso al crédito bancario que las empresas de mayor dimensión, siendo ésta además su principal fuente de financiación. Adicionalmente los costos financieros que soportan son proporcionalmente más elevados. Estos

problemas se han agravado con la crisis en la que está inmersa la economía española y mundial desde finales de 2008 (de La Fuente *et al.*, 2013).

Indiscutiblemente que las crisis financieras repercuten en el crédito, lo contraen y/o restringen, siendo notable este comportamiento en las pequeñas empresas, la crisis de 2008 ya dio lecciones en este sentido en el mundo. Los indicadores bancarios demuestran en crisis, una reducción del financiamiento, ya que las expectativas empresariales sobre la demanda decaen, obligando a recalcular niveles de endeudamiento, este debilitamiento de la actividad económica y el endurecimiento de las condiciones crediticias por parte de los intermediarios financieros, es notorio en estas situaciones.

1.4. Justificación práctica

Los problemas en el financiamiento de este tipo de empresas han constituido grandes debates en la literatura financiera internacional. Entre los principales aspectos que se han analizado está el papel que juega un acertado sistema de financiación en el crecimiento de las PYMES, que no siempre pueden contar con fondos propios para cumplir con sus propósitos de expansión (García & Villafuerte, 2015).

La CEPAL en su estudio sobre espacios de diálogo y cooperación productiva: el rol de las PYMES señala que: Las PYMES latinoamericanas y europeas enfrentarán un nuevo escenario —comercial, productivo y tecnológico— en los próximos años, en el que las demandas de competitividad serán más severas. El Área de Libre Comercio ha reforzado su inserción primario-exportadora, sin construir en paralelo capacidades tecnológicas significativas; Europa ha atravesado un período con consecuencias negativas para su capacidad de inversión e innovación. En un mundo en que el progreso técnico se acelera cada vez más, la caída de la inversión tiene altos costos en términos de aumento de brechas tecnológicas, de productividad y de ingresos. Estas brechas y presiones competitivas son más sentidas por las PYMES, cuyo poder financiero y de

mercado es generalmente menor que el de las grandes empresas (CEPAL, 2015, pág. 35).

Asimismo, esta institución menciona que América Latina ha estado históricamente rezagada respecto a las economías desarrolladas en términos de profundidad y desarrollo financiero. Este rezago explica, en parte, la brecha en cobertura y costo del crédito para el sector productivo, especialmente para las PYMES.

La transición en el modelo de negocios del sector bancario enfocado hacia las PYMES, desde un esquema de banca relacional hacia un modelo de banca multiservicio, también refuerza los límites en el financiamiento hacia este segmento empresarial. La banca relacional se ha asociado a un vínculo personalizado entre, por un lado, una entidad financiera y por el otro, el cliente. Mientras que la banca multiservicio, por otro lado, introdujo tecnologías de crédito más funcionales que privilegiarían la solvencia y capacidad de pago, con implicaciones para las pequeñas empresas: esquemas de financiamiento menos flexibles, requerimientos de colateral elevado, mayor dependencia de los bancos sobre las comisiones y costos de financiación elevados para las PYMES han sido producto de esta transición y son factores que todavía afectan la posibilidad de que este segmento empresarial acceda a créditos (CEPAL, 2015).

Es conocido que las PYMES son parte de un segmento muy frágil y vulnerable a la necesidad de financiamiento tradicional que las grandes empresas, las cuales pueden lograr financiamiento a través de otro tipo fuentes, como el mercado de capitales. Con lo que concuerdan Zambaldi, Aranha, Lopes, & Politi (2011) al plantear que los financistas al referirse a la banca, toman en cuenta diversos factores al tomar una decisión sobre una transacción de crédito con una pequeña empresa.

Es claro entonces, que las instituciones financieras, tanto públicas como privadas (en este caso la CFN), juegan un papel esencial en las posibilidades de financiamiento de las PYMES. Históricamente las

instituciones financieras públicas han desempeñado un rol muy importante en lo que concierne al financiamiento de las PYMES. Entre ellas se incluyen varios tipos de instituciones, que van desde las agencias de apoyo a las PYMES, a las sociedades de garantías, bancos públicos y bancos de desarrollo. La banca de desarrollo en particular tiene un rol muy importante en el financiamiento al sector productivo y en particular a las PYMES, impulsando proyectos en áreas estratégicas, así como el desarrollo de empresas y proyectos innovadores.

Es esta banca la que aún propone estrategias crediticias de acuerdo a las necesidades de las PYMES. Hutchinson & Xavier (2006) señalan que la diversificación de la gama de productos financieros en el segmento de PYMES representa uno de los principales obstáculos para el desarrollo de pequeñas empresas y el crecimiento.

Con estos antecedentes, se ratifica la necesidad de definir en la práctica una estrategia integral para PYMES como el mecanismo que posibilite la construcción de líneas de crédito, considerando las realidades y capacidades de estas empresas, ya no desde la tradicional búsqueda de créditos con las garantías tradicionales, sino desde la necesidad de fomentar este sector productivo, que como se indica, genera un porcentaje importante del PIB nacional y de empleo directo.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo general

Determinar como el perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, puede potenciar el crecimiento y desarrollo de dicho sector

1.5.2. Objetivos específicos

1. Determinar las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro y su posible calificación para la obtención de financiamiento crediticio de la CFN.

2. Determinar el comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN en apoyo al sector de las PYMES y los problemas para la concesión de financiamiento crediticio.
3. Diseñar la estrategia crediticia más factible que beneficie el sector de las PYMES en la provincia de El Oro.

1.6. Hipótesis general

El perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, permite el potenciamiento el crecimiento y desarrollo de dicho sector

1.6.1. Hipótesis específicas

1. A mejor entendimiento de las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro, mejor será la calificación crediticia para la obtención de financiamiento por parte de la CFN.
2. A mayor entendimiento del comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN mejor será el apoyo al sector de las PYMES y los principales problemas para la concesión de financiamiento crediticio, son elementos clave en el éxito de una estrategia de apoyo.
3. A mayor entendimiento de la estrategia crediticia que se fundamente en una buena caracterización de las PYMES en la provincia de El Oro, puede mejorar el acceso al crédito y las condiciones de crecimiento de este importante sector.

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO

2.1. Marco filosófico o epistemológico de la investigación

2.1.1. La teoría del dinero y del crédito

Hace ochenta años, en otoño de 1934, apareció por primera vez en inglés La teoría del dinero y del crédito de Ludwig von Mises. Sigue siendo uno de los libros más importantes sobre dinero e inflación escritos en el siglo XX e, incluso ocho décadas después, sigue ofreciendo el análisis y explicación más claros de auges y declives, inflaciones y depresiones.

Mises insistía en que la montaña rusa del ciclo económico no la causaba ninguna debilidad o contradicción propia del sistema capitalista de libre mercado. Más bien, los auges inflacionistas seguidos por el declive de la depresión o recesión económica tenía su origen en el control y mala gestión del sistema monetario y bancario por parte del gobierno.

A partir de la obra previa de Carl Menger, Mises demostraba que el dinero no es la criatura o la creación de un Estado. El dinero es una institución social generada y basada en el mercado que aparece espontáneamente por la interacción de gente tratando de superar las trabas y dificultades del intercambio directo de trueque.

La gente descubre que ciertos materiales poseen una combinación de cualidades y características útiles que los hacen más comerciables que otros y por tanto son más fáciles de intercambiar por diversos bienes que alguien podría querer adquirir a cambio con posibles socios comerciales.

Históricamente, se atestiguó a lo largo del tiempo que el oro y la plata tienen aquellos atributos más deseables para su uso como medio de intercambio para facilitar la siempre creciente red de transacciones complejas de mercado que permitía el desarrollo de un sistema de división del trabajo cada vez más productivo.

Muchos han sido los estudios sobre estos temas y sus aportaciones han sido sumamente valiosas para el entendimiento del problema del dinero, por un lado, y por otro el del crédito. Se señalarán algunos conceptos que sobre este problema han apuntado diferentes autores.

Hildebrand (1864, citado en Forstmann, 1960, p. 1) con su teoría de las etapas del desarrollo económico, diferencia tres etapas económicas para su estudio: *La economía natural* --en cuanto adopta formas de la economía de tráfico-- se caracteriza por el hecho de que un bien es cambiado directamente contra otro. *La economía monetaria*, se caracteriza por que cierto bien toma la función de medio de cambio y también otras funciones, especialmente la de unidad de cambio. De este modo no se realiza un cambio directo, bien contra bien, sino un cambio indirecto (Schumpeter), manifestándose este último por el hecho de que, debido a que se interpone el dinero, el cambio directo de la “economía natural de cambio” se divide en dos partes independientes: la venta y la compra. Finalmente, en *la economía crediticia* el crédito reemplaza al bien de cambio de tal forma que son vendidos “bienes contra promesa de recibir en el futuro el mismo o análogo valor, o sea a crédito”.

Por su parte, Cassel (1914, citado en Forstmann, 1960, p. 2) señala que el crédito, en su esencia íntima, se funda en los bienes reales y sólo significa una transferencia de bienes de capital con el fin de que sean explotados. En la economía natural de cambio esta operación se efectúa directamente transfiriendo los bienes que se acreditan; en la economía monetaria de tráfico, se efectúa indirectamente transmitiendo el poder de disposición sobre los bienes de capital, en general, en su forma anónima de dinero, o bien de las “disposiciones sobre el capital”.

A su vez A. Hahn (1928, citado en Forstmann, 1960, p. 2) opina para la comprensión de los fenómenos crediticios que son típicos de la economía monetaria y que encuentran su expresión en el fenómeno que suele llamarse “crédito adicional”, que es necesario dedicar especial atención al crédito en su forma monetaria sin olvidar su carácter real, que lo vincula estrechamente

a los bienes. En vista de los efectos que produce dicho crédito “adicional”, es denominado también “crédito inflacionario”.

Al referirse al problema del dinero y del crédito, Albrecht Forstmann en su libro *Dinero y crédito* (1960) señaló que el crédito, según su esencia verdadera, es de carácter real y, según su forma de carácter monetario, el análisis del mismo presupone, por un lado, un examen de sus fundamentos económicos reales, y, por el otro, la comprensión de las relaciones monetarias que determinan su estructura.

Teniendo presente el contenido real del crédito, no es difícil reconocer que éste, al fin y al cabo, no es otra cosa que “el permiso de utilizar el capital de otra persona; en otras palabras: por su intermedio pueden ser transferidos los medios de producción”. (J. St. Mill., 1857, citado en Forstmann, 1960, p. 8). El crédito, según su naturaleza, no es más que la expresión de un modo especial de mover el capital. La diferencia entre la economía natural del tipo de la economía de tráfico, y la economía monetaria de tráfico reside en que tal movimiento de capital se efectúa en la economía natural en “natura”, es decir, o sea en forma directa, mientras que en la economía monetaria de tráfico se lleva a cabo por transferencia indirecta del poder de disponer sobre el capital en la forma anónima del dinero o de las “disposiciones sobre capital”. Esta transferencia del poder de disponer sobre capital ofrece, como ya hemos dicho, la posibilidad de transferir también poder “adicional” de disponer sobre capital.

Señala Albrecht Forstmann (1960), que la falta de claridad y las diferencias de opiniones existentes, justamente en estas cuestiones, se deben sobre todo a que algunos reconocen tan sólo el crédito “mediador”, o sea aquel crédito otorgado de ahorros, rechazando el crédito “adicional” o negando la posibilidad general de que pueda haber semejante clase de crédito, mientras que otros reconocen sólo el crédito “adicional”, negando en el extremo la posibilidad de que pueda haber un crédito “mediador”.

El crédito establece una relación de confianza que como tal naturalmente tiene sólo importancia potencial y se transforma en un fenómeno dinámico sólo en el momento que el crédito se activa en una forma de movimiento de capital; por lo anterior, el concepto de crédito --a diferencia del de la operación crediticia-- es solamente aplicable para expresar que se tiene confianza, independiente de que ésta sea prácticamente explotada o no. Se habla entonces de que alguien “tiene” crédito o “disfruta” del crédito en el sentido general de la palabra, cuando se le presta confianza, pues sin la confianza del otorgador del crédito no se efectúan estas operaciones. Al investigar lo que significa “confianza” en la operación crediticia, se reconoce el ofrecimiento de una garantía de que el tomador del crédito cumplirá con sus obligaciones resultantes de la operación de crédito y que, por consiguiente, el dador de crédito no sufrirá pérdidas. Es así como la seguridad ideal que ofrece la confianza puede ser remplazada por una seguridad real y, por ende, el crédito real prendario remplaza al crédito personal basado en la confianza. Es así como mediante la operación crediticia, el dador del crédito transfiere directamente poder de disposición sobre los bienes al tomador del crédito, como sucede en la economía natural, o indirectamente en la forma de dinero, o sea de las disposiciones sobre capital, como sucede en la economía monetaria.

Forstmann (1960) señala que el crédito consuntivo, es una anticipación de ingresos futuros; es destinado al consumo y no a la producción de bienes. El crédito de producción sirve para la producción de bienes y que en general se puede denominar también crédito de explotación; y afirma que el crédito de inversión sirve para la financiación de inversiones reales.

Con respecto a la seguridad de los créditos --que constituye una condición previa para la realización de operaciones crediticias-- se puede distinguir entre créditos personales y créditos reales. En el primer caso basta la confianza en la persona del tomador del crédito para brindar una seguridad suficiente para la concesión del crédito. Según la clase de seguridades ofrecidas puede distinguirse entre créditos hipotecarios, créditos sobre mercancías, créditos con aval, etcétera.

Mediante el crédito se hace factible el mejor aprovechamiento económico de aquellas existencias de bienes que no se encuentran en el circuito económico, y cuya expresión monetaria son aquellos importes que como sobrantes de caja, ahorros, etc., son depositados en los bancos y acreditados en cuenta corriente. El sentido económico del crédito reside en que por medio del mismo el aprovechamiento de la existencia económica de bienes es fomentado extraordinariamente, llegando a ser tanto más perfecto cuanto más facilita este crédito una organización bien desarrollada del sistema bancario. Sin dicho crédito quedarían periódicamente improductivas grandes existencias de bienes debido a las oscilaciones de la necesidad de capital que tienen las explotaciones.

Por precio del crédito se entiende aquel importe que el tomador del crédito debe abonar al otorgante del mismo para la cesión temporal de disposiciones sobre capital al objeto de su explotación. Es expresado en porcentajes sobre las disposiciones del capital transferido, y se denomina interés o tasa de interés. La importancia de los intereses dentro del problema del crédito, tanto en lo que se refiere a la Esencia del mismo como a los efectos por él ejercidos en el proceso económico, reside en que el tipo de interés es determinante para la realización de una operación crediticia. Forstmann (1960) señala que los intereses dependen, como cualquier otro precio, de la oferta y demanda de capital o de disposiciones sobre capital. Por lo tanto hay que averiguar primeramente qué es lo que determina la oferta y la demanda de disposiciones de capital respectivamente.

2.1.2. Características Del Sector Productivo

- **Sectores Primarios.**

Abarca lo relacionada netamente con la actividad productiva, como podemos mencionar banano, camarón, cacao, café, ganadería, flores, tubérculos, minería, oro, petróleo, etc., Somos un País de muchos recursos naturales, y agrícola por excelencia y dinamiza la economía y proporcionando una fuerza laboral proporcionando un 40% de la población y aporta la exportación un 50% de la divisas del Ecuador.

- **Sectores Secundarios.**

Tenemos la industria. Transformando materia prima a producto terminado, como por ejemplo en la manufactura, fabricación de alimentos procesados, calzado, confección, construcción, textil siderúrgica y metalmecánica.

- **Sector Terciario.**

Está relacionado con los servicios con relación a la actividad productiva, como turismo, transporte, comercio etc.

2.1.3. Comportamiento Actual de las Políticas Crediticias

Se debe a las regulaciones del sistema financiero, como podemos mencionar a la Superintendencia de Bancos y Seguro Políticas Generales para las Instituciones del Sistema Financiero.

Banco Central del Ecuador, en el régimen de dolarización. El mismo que tiene como misión de asegurar el estricto manejo monetario, controlar la inflación e impulsar el crecimiento económico del país.

2.1.4. Estrategia Crediticia

Apoyar a los sectores productivos, retraídos, como las ciudades afectadas, por terremotos, inundaciones deslaves, apoyar a los sectores tanto agrícola, industrial en la renovación de equipo y maquinaria.,

2.1.5. Dinero y proceso de ahorro-inversión

El dinero no solo facilita el intercambio de bienes y servicios en el presente (manzanas actualmente disponibles por plátanos actualmente disponibles) sino que asimismo hace más fácil y posible el intercambio y transferencia de bienes y su uso a lo largo del tiempo.

Los inversores voluntarios pueden tomar de los ahorradores voluntarios sumas de dinero apartadas de rentas obtenidas para usarlas luego para comprar y alquilar diversas cantidades de recursos productivos (incluyendo

equipos de capital, trabajadores contratados y recursos y materias primas útiles) para emplearlos en actividades e producción que finalmente generarán, en algún momento del futuro, bienes de consumo terminado potencialmente comerciables y rentables.

Con las ganancias obtenidas de esas ventas, el inversor devuelve los ahorros prestados con el interés acordado, lo que refleja la preferencia temporal de los ahorradores por haber estado dispuestos a diferir el uso de parte de su propia renta para el periodo de tiempo cubierto por el préstamo. Bajo un sistema monetario metálico, como un patrón oro basado en el mercado, hay una relación bastante cercana y cerrada entre renta obtenida y gasto de consumo y ahorros apartados y ahorros tomados prestados para fines de inversión.

Supongamos que 1.000\$ representen la renta monetaria obtenida por el gente durante un periodo concreto de tiempo. Y supongamos que esta gente que obtiene renta decide gastar 750\$ en bienes deseados de consumo y ahorrar los 250\$ restantes de renta obtenida.

Los 250\$ de renta ahorrada pueden prestarse con interés a quienes deseen asumir proyectos de inversión orientados al futuro. Los recursos reales (capital, servicios laborales, materias primas) que representan los 250\$ de poder adquisitivo se transfieren de los ahorradores a los inversores. Los recursos reales restantes de la sociedad representados por los 750\$ del poder adquisitivo que los ganadores de rentas eligen gastar en el presente se dirigen a la fabricación y márketing de bienes de consumo más inmediatamente disponibles.

Así, los recursos escasos y valiosos de la sociedad se coordinan eficazmente entre sus dos usos generales, produciendo bienes más cercanos al presente (como un horno ya existente combinado con trabajo y materias primas para hornear el pan diario que la gente desea consumir) o usándose para fabricar bienes que estarán disponibles y se usarán en algún momento más tarde en el tiempo (como la fabricación de nuevos hornos

para reemplazar los existentes que acaben averiándose y para añadirlos a los existentes de forma que la producción de pan pueda aumentar en el futuro).

Como todos los demás precios del mercado, los tipos de interés en préstamos coordinan las decisiones de los ahorradores con las de los prestatarios para mantener las ofertas en equilibrio tanto para bienes de consumo como para bienes de inversión orientados al futuro.

En principio, no hay nada que sugiera que dentro de la propia economía de libre mercado haya fuerzas que puedan producir desequilibrio o descoordinación entre las decisiones de los que comercian en el mercado. Esto sigue siendo verdad tanto para bienes de consumo en el presente como para ahorros en el presente a cambio de más y mejores bienes en el futuro mediante inversiones informadas y exitosas por parte de emprendedores con ánimo de lucro.

2.1.6. Origen del dinero

Tomando referencias del libro Dinero y Banca de Cole (2014), el autor manifiesta que desde la antigüedad, los hombres han reconocido las ventajas de contar con un medio de intercambio. Precisa el autor que, en la mayoría de las civilizaciones, la forma original del dinero en la antigüedad más remota parece haber sido el ganado (por increíble que nos pueda parecer en la actualidad). Las evidencias a este respecto son principalmente de tipo lingüístico.

Incluso en el lenguaje moderno persisten rastros de la estrecha relación del ganado con el dinero: el término “pecuniario”, que denota “monetario” o “financiero”, deriva de la raíz latina pecus (ganado), mientras que el término “capital” deriva de cápita (cabeza) y de la época en que la riqueza se medía literalmente en términos de cabezas de ganado. “Menger señala que en otros idiomas también se encuentra similar relación lingüística entre dinero y ganado. Se podría pensar, sin embargo, que ésta evidencia apunta al uso

del ganado como medida de la riqueza (es decir, como unidad de cuenta), pero no necesariamente como medio de intercambio” (Cole, 2014, p. 12).

Se pueden mencionar algunas relaciones entre la palabra ganado y las denominaciones monetarias; así, por ejemplo: el término rupia se deriva de la palabra sánscrito que significa “vaca”. Se dice que en las sociedades nómadas que se dedicaban al pastoreo de ganado, que este no solo era su forma de riqueza, sino que además es probable que haya sido utilizado como medio de intercambio, al ser la mercancía más fácilmente negociable bajo esas circunstancias.

Las ventajas que ha tenido el ganado como medio de intercambio en sociedades nómadas, no son las mismas para sociedades sedentarias, y por tanto a medida que progresó la civilización se fue abandonando el ganado y se adoptaron otros tipos de mercancías, principalmente metales. Se aprecia especialmente una tendencia hacia la adopción de los metales preciosos (oro y plata) como medios de intercambio (Cole, 2014).

Menger (1986) se retrae a las primeras etapas del desarrollo económico, o en realidad a lo que todavía prevalece en algunos países africanos como ejemplos visibles, donde la riqueza se mide en el número de cabezas de ganado que posee la tribu; a pesar de ello, se continúa enfrentando el fenómeno, para este autor resta explicar por qué el hombre económico acepta cierto tipo de mercancía, aun cuando no la necesite, o aunque la necesidad que tenga de ella ya haya sido satisfecha, a cambio de todos los bienes que ha puesto en el mercado, mientras que, cualesquiera que sean sus necesidades, en primer lugar consulta con respecto a los productos que intenta adquirir durante sus transacciones.

Entonces, se puede presenciar una interminable producción de análisis con respecto a la naturaleza y cualidades específicas del dinero en su relación con todo lo que constituye el comercio. Filósofos, juristas e historiadores, al igual que economistas, e incluso naturalistas y matemáticos, se han ocupado

de este notable problema, y no hay pueblo civilizado que no haya aportado su cuota en la abundante bibliografía que sobre él existe (Menger, 1986).

El comercio y su crecimiento, supone aceptar que ciertas mercancías, los metales preciosos en particular, habían sido promovidas como medio de cambio por una convención o ley general, dejando de lado animales en interés del bien público.

La peculiar adaptabilidad de los metales preciosos para servir a los fines de la divisa y el acuñamiento fue observada por Aristóteles, Jenofonte y Plinio, y en mayor medida por John Law, Adam Smith y sus discípulos, quienes buscaron en sus cualidades especiales otra explicación para su elección como medio de cambio (Menger, 1986, p.3). Algo que hace que haya una cierta predilección a los metales preciosos como una forma de conservar valor a través del tiempo, que se puede comprobar con la posición de reserva en oro que mantienen los países en cada Banco Central.

2.1.7. El Contrato De Depósito De Cosas Fungibles O Contrato De Depósito «Irregular»

En muchas ocasiones de la vida real interesa depositar no cosas específicas (como podrían ser un cuadro, una joya o un cofre cerrado con monedas), sino bienes fungibles (como pueden ser hectólitros de aceite, metros cúbicos de gas, quintales de trigo, o millones de euros). Sin duda alguna, el depósito de bienes fungibles sigue siendo un depósito, en tanto que conserva como elemento esencial el de la plena disponibilidad de lo depositado a favor del que lo depositó, así como la obligación de guarda y custodia con la máxima diligencia por parte del depositario. La única diferencia frente al depósito regular o de cosas específicas es que, cuando el depósito de cosas fungibles se produce, éstas quedan indisolublemente entremezcladas con otras del mismo género y calidad (así, por ejemplo, en el almacén de grano o de trigo, en el depósito de aceite o almazara, o en la caja del banquero). Esta mezcla indistinguible entre diferentes unidades depositadas del mismo género y calidad hace que en el depósito de bienes fungibles pueda considerarse que se traslada la «propiedad» de la cosa depositada. Y es

que, cuando el depositante vaya a retirar lo que depositó, éste ha de conformarse, como es lógico, con recibir el equivalente exacto, en cuanto a su cantidad y calidad de aquello que originariamente depositó, pero en ningún caso recibirá las mismas unidades específicas que entregó, pues dado su carácter fungible no es posible individualizarlas al quedar mezcladas de forma indistinguible junto con el resto de las existencias que obraban en poder del depositario. Por eso, al depósito de bienes fungibles, que conserva las características esenciales del contrato de depósito, al variar uno de sus elementos característicos (en el contrato de depósito regular o de cosa específica la propiedad no se transfiere, sino que la sigue teniendo el depositante, mientras que en el depósito de bienes fungibles puede considerarse que la propiedad se transfiere al depositario), se le ha denominado «depósito irregular».⁵ Sin embargo, hay que insistir en que la esencia del depósito sigue inalterada y en que el depósito irregular participa plenamente de la misma naturaleza esencial de todo depósito, que consiste en la obligación de guarda o custodia. En efecto, en el depósito irregular existe siempre una disponibilidad inmediata a favor del depositante que, en cualquier momento, puede acudir al almacén de trigo, al depósito de aceite o a la caja del banco y retirar el equivalente de las unidades que originariamente entregó. Éste será el equivalente exacto tanto en cuanto a la cantidad como en cuanto a la calidad del bien entregado en cuestión o, como decían los romanos, el *tantundem iusdem generis, qualitatis et bonetatis*.

Función económica y social que cumplen los depósitos irregulares

Los depósitos de bienes fungibles, como el dinero, también llamados depósitos irregulares, cumplen una importante función social, que no son capaces de cumplir los depósitos regulares entendidos como depósitos de cosas específicas. Así, sería muy costoso y tendría poco sentido depositar el aceite en vasijas separadas y numeradas (es decir, en forma de depósitos cerrados no traslativos de la propiedad), o colocar los billetes en un sobre cerrado en el que se indicara su numeración individual. Aunque en estos casos extremos estaríamos ante un depósito regular no traslativo de la

propiedad, se perdería la enorme eficacia y reducción de costes que supone el tratamiento conjunto e indistinguible de los diferentes depósitos,⁶ sin que ello implique ningún coste ni pérdida de disponibilidad para el depositante, que queda igualmente contento si recibe cuando lo solicite un tantumdem igual en cuanto a su cantidad y calidad, pero no idéntico en cuanto a su contenido específico, a lo que originariamente entregó. Existen, además, otras ventajas a favor del depósito irregular. En el depósito regular o de cosas específicas, el depositario no responde si se produce la pérdida de la cosa entregada por caso fortuito o fuerza mayor, mientras que en el depósito irregular, el depositario responde incluso por caso fortuito, con lo cual a las ventajas tradicionales de disponibilidad inmediata y custodia de todo el depósito, el depósito irregular añade una cierta característica de seguro frente a la posibilidad de pérdida por caso fortuito. El elemento esencial del depósito irregular de dinero La obligación de guarda y custodia que constituye el elemento esencial de todo depósito se concreta en el depósito irregular en una obligación de mantener siempre una completa disponibilidad del tantumdem a favor del depositante.

Es decir, así como en el depósito regular la cosa específica depositada ha de ser continuamente guardada de forma diligente e in individuo, en el depósito de bienes fungibles lo que continuamente ha de ser guardado, custodiado y mantenido a disposición del depositante es el tantumdem, es decir, el equivalente en cantidad y calidad a lo originariamente entregado. Significa esto que la custodia en los depósitos irregulares consiste en la obligación de tener siempre a disposición del depositante una cantidad y calidad igual a la recibida.

Este «tener siempre a disposición del depositante una cantidad y calidad igual a la recibida de cosas determinadas», aunque se renueven de continuo o se sustituyan, equivale para las cosas fungibles a lo que para las infungibles es la existencia de la cosa in individuo. Es decir, el propietario del almacén de trigo o depósito de aceite podrá disponer del aceite o trigo específico que se le entregó, bien para su propio uso o bien para devolvérselo a otro depositante, siempre y cuando mantenga a disposición

del depositante originario una cantidad y calidad igual a la depositada. En el caso del depósito de dinero, es aplicable la misma norma. Si yo te deposito un billete de quinientos euros, puede considerarse que te traslado la propiedad del billete específico, que podrás utilizar para tus propios gastos o para cualquier otro uso, siempre y cuando conserves en tu poder una cantidad equivalente de quinientos euros (en forma de otro billete o de cinco billetes de cien euros) para que, en el momento en que yo te pida su reembolso, tú me los puedas pagar de inmediato sin poner traba ni excusa alguna.⁸ En suma, de acuerdo con la lógica inmanente a la institución del depósito irregular, basada en principios universales del derecho, el elemento esencial de la guarda o custodia se materializa en la exigencia de tener, continuamente, a disposición del depositante un tantumdem igual al que originariamente se depositó. Y esto, en el caso concreto del bien fungible por excelencia, que es el dinero, significa que la obligación de custodia exige el mantenimiento en todo momento de un coeficiente de caja del 100 por cien a disposición del depositante.

Consecuencias del incumplimiento de la obligación esencial en el depósito irregular El incumplimiento de la obligación de custodia en el depósito da lugar, como es lógico, a la obligación de indemnizar al depositante, y si tal incumplimiento es doloso y consiste en la utilización para uso propio de la cosa depositada, supone la comisión de un delito de apropiación indebida.

Así, en el depósito regular, si el que recibe, por ejemplo, un cuadro en depósito lo usa o vende en beneficio propio, comete un delito de apropiación indebida. El mismo delito se considera que comete en el depósito irregular de bienes fungibles aquel depositario que utiliza con ánimo de lucro y en beneficio propio las cantidades depositadas, sin mantener el tantumdem equivalente en todo momento a disposición del depositante. Esto sucedería si el almacenista de aceite no guardara en sus depósitos una cantidad igual a la total que le ha sido depositada, o si el que recibió el dinero en depósito hiciera en beneficio propio uso del mismo de cualquier forma (gastándoselo para su propio provecho o prestándolo), pero no manteniendo, en todo momento, un coeficiente de caja del 100 por cien.⁹ Así, el penalista Antonio

Ferrer Sama ha explicado que si el depósito consistió en una cantidad de dinero y en la obligación de devolver otra equivalente (depósito irregular) y el depositario invierte tal cantidad en provecho propio, disponiendo de ella, habrá que «distinguir, a efectos de su responsabilidad penal, dos supuestos, según que al hacerlo cuente con solvencia económica suficiente para que en cualquier momento pueda devolver la cantidad que recibió en depósito, o, por el contrario, que al disponer de la cantidad recibida no tenga numerario propio con que hacer frente a su obligación de restituir en cualquier momento en que para ello sea requerido por el deponente. En el primer caso no existe delito de apropiación indebida... Por el contrario, cuando al disponer de la cantidad recibida no tenga en su poder metálico bastante para responder ante el deponente, el delito de apropiación indebida queda consumado» desde el momento mismo en que dispuso en beneficio propio de la cantidad depositada y dejó de poseer un tantumdem equivalente al que se le entregó.

2.1.8. Transición al papel- moneda

Los metales preciosos dieron paso a la acuñación de la moneda, con ello, la cantidad del metal precioso usado para este fin, da paso a adulterar las monedas físicas creadas. La naturaleza de esta transición resalta particularmente si se comparan las primitivas formas de dinero, con el dinero moderno: de ser inicialmente algo tan concreto y tangible como una vaca, el dinero se ha convertido en el moderno papel-moneda, que no tiene ninguna existencia tangible, aparte del papel en que viene impreso (Cole, 2014).

Esta transición se inicia con el uso generalizado de monedas acuñadas, ya que, además de permitir una mayor eficiencia en las transacciones comerciales, al permitir la realización de transacciones mediante simple recuento de monedas, la nueva modalidad implicó además, un sutil cambio en la forma de pensar acerca del dinero: las personas empezaron a pensar, ya no en términos de oro y plata, sino en términos de la unidad monetaria, que mediante un gradual proceso de abstracción, empezó a adquirir (en la mente de las personas) una existencia propia, aparte del contenido metálico de las monedas físicas (Cole, 2014).

El papel-moneda emitido por los bancos no era otra cosa que un recibo sobre dinero metálico depositado, respaldados íntegramente y convertibles en dinero metálico en cualquier momento. La facilidad de su transporte a diferencia del dinero metálico dio paso al endoso de este papel para servir como medio de pago, emitiendo luego recibos “al portador” y en denominaciones fijas.

Continúa el autor resaltando que los billetes de banco eran el dinero, y los metales preciosos eran simplemente el respaldo del dinero, distinción sutil pero importante, porque en principio se trata de dos cosas diferentes—una cosa es el “dinero” y otra cosa su “respaldo”—e implícitamente se reconoce la posibilidad, al principio hipotética pero en la actualidad muy real, de un dinero “sin respaldo (Cole, 2014).

2.1.9. Servicios bancarios con el uso del dinero

Cassandro (1999) al referirse a los servicios bancarios señala, que surgen por el gran despegue de la economía, tanto general como particular, donde, precisamente, un papel determinante lo tenían la aceleración y el incremento de los intercambios y de la actividad productiva.

Siguiendo a Cassandro (1999), se puede decir que de manera espontánea y gradual, se fueron elaborando en el mundo mercantil medieval instrumentos técnicos y aplicativos de gran eficacia en uno u otro sector, con consecuencias prácticas de enorme importancia. Así surgieron también, en el caso italiano, las primeras formas de una actividad bancaria destinada a perfeccionarse y generalizarse, tanto entre los pequeños, como entre los grandes operadores económicos.

Estos instrumentos técnicos y aplicativos apoyan sectores y actividades, como las de intermediación o las de seguros, o, en fin, las empresariales, según la importancia de los hombres de negocios o de las sociedades que se tomen en consideración.

Cassandro (1999) reseña el desarrollo de la actividad bancaria en la Italia del medioevo, es decir, del crédito. Considerando el siglo XIII y comienzos del siglo XIV, manifiesta que ésta estaba ampliamente desarrollada en muchas formas, a corto, medio y largo plazo, y en varias dimensiones, representadas por pequeñas, medias o grandes sumas, tanto en el ámbito local como a media y larga distancia.

El crédito era ya un hecho corriente, originado por movimientos comerciales y productivos, pero faltaba aún una plena tipología de la técnica bancaria y, por tanto, de la banca o al menos de la actividad bancaria en todos sus posibles matices, es decir, en su plena configuración moderna (Cassandro, 1999).

En todo caso, el crédito, el depósito y los diversos instrumentos para regular las posiciones de banqueros y clientes aparecen indudablemente presentes, en la segunda mitad del siglo XIV en uno u otro escenario, manifiesta dicho autor en su artículo investigativo.

2.1.10. La banca comercial

Generalmente se acepta que la banca moderna se origina en Italia, pero eso ha sido cuestionado por algunos autores, ya que los primeros bancos italianos —el Banco de Venecia fundado en 1171, y el Banco de San Jorge, fundado en Génova en 1320— de hecho, no realizaban muchas de las funciones actualmente desempeñadas por los bancos comerciales. Si se considera que la función distintiva del banco comercial es la aceptación de depósitos a la vista transferibles mediante cheque, entonces los primeros orígenes se remontan al Banco de Barcelona, fundado en 1401, aunque una investigación más meticulosa probablemente revele orígenes más antiguos. (Cole, 2014)

En los siglos XV y XVI se produjo un cambio en las rutas comerciales, y la supremacía comercial en Europa pasó del Mediterráneo a los países del Norte, y el poder financiero también pasó gradualmente al Norte de Europa. Como consecuencia, fueron las prácticas bancarias desarrolladas en estos

países las que hubieron de determinar la posterior evolución de la banca moderna. (Cole, 2014)

De los bancos establecidos en el Norte de Europa en este período, podemos tomar como representativo al Banco de Ámsterdam. Habiéndose convertido Holanda en un importante centro del comercio mundial, el banco fue inicialmente establecido en 1609 para manejar la heterogénea gama de monedas que los comerciantes holandeses recibían de todas partes del mundo. (Cole, 2014)

El principal objeto del banco era proporcionar una moneda estable que pudiera facilitar y promover el intercambio comercial. El banco aceptaba en depósito monedas de todo tipo, tamaño y peso, muchas de ellas desgastadas o adulteradas, las pesaba y evaluaba su contenido metálico, y abonaba en la cuenta del depositante el valor metálico de las monedas depositadas, o entregaba un recibo o certificado por el depósito. Estos certificados pasaban de persona en persona y servían como medio circulante, aunque eran redimibles en el banco por el metal que representaban. Los ingresos del banco provenían de una comisión cobrada sobre cada nuevo depósito, y se entendía al principio que el banco se manejaría sobre la base de 100 % de reservas metálicas: se esperaba que el banco mantuviera en sus bóvedas en todo momento la cantidad total de dinero metálico depositado (aunque no en la misma forma física en que había sido depositado).

2.1.11. Estructura del sistema financiero ecuatoriano

El sistema financiero está conformado por instituciones financieras públicas y privadas reguladas por:

Superintendencia de Bancos y Seguros

- **Bancos:** reciben el ahorro de sus clientes y colocan estos fondos como préstamos a quienes solicitan.
- **Mutualistas:** captan recursos del público para el financiamiento de vivienda, construcción y bienestar de sus socios y clientes.

- **Sociedades financieras:** conceden créditos y captan inversiones.
- **Compañías emisoras de tarjetas de crédito:** generan un documento (tarjeta de crédito) que permite al usuario disponer de una línea de crédito para adquirir bienes y servicios en establecimientos afiliados.

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

- **Cooperativas de ahorro y crédito:** están formadas por personas naturales o jurídicas que se unen voluntariamente para realizar intermediación financiera y de responsabilidad social con sus socios.

Los organismos reguladores cuidan que las instituciones financieras cumplan con la ley, actúan cuando existen problemas de liquidez y trabajan de forma conjunta con el Banco Central del Ecuador.

La Ley General de las Instituciones Financieras establece las operaciones permitidas y restringidas para estas instituciones. Detalla las obligaciones que deben cumplir con las entidades regulatorias, para asegurar que el sistema financiero se mantenga en buen estado, incrementando la confianza y tranquilidad de los depositantes.

El sistema de seguro de depósitos

Es un mecanismo creado como una medida de contingencia para evitar problemas de pago a los depositantes de una institución financiera si esta cae en una situación de iliquidez o insolvencia que le lleve al cierre o quiebra.

A los clientes que tienen hasta \$31.230 depositados en la institución financiera que ha quebrado, se les garantiza la devolución total de su dinero hasta 10 días después del cierre de la entidad.

Este valor se actualiza de manera anual. Para los que tienen más de \$31.230 se efectúa un cálculo proporcional para la devolución de su dinero. Por ejemplo, si alguien tiene depositado \$100.000 sólo se devuelve hasta

\$31.230 en los 10 días posteriores al cierre de la institución y el saldo restante (\$68.770) se devuelve cuando la institución haya sido liquidada completamente. Este proceso podría durar de 12 a 18 meses.

Perfil de riesgo de las instituciones crediticias en Ecuador

Categoriza a las instituciones financieras de acuerdo con su capacidad, para atender las obligaciones con sus clientes a corto y largo plazo. Así, clientes y no clientes sienten un respaldo al momento de elegir una institución. El sistema de calificación tiene las siguientes notas:

AAA La situación financiera es muy fuerte y tiene una trayectoria sobresaliente de rentabilidad, lo que se refleja en una excelente reputación, muy buen acceso a su mercado y claras perspectivas de estabilidad. Cualquier debilidad se elimina totalmente con las fortalezas de la institución.

AA La situación financiera es muy sólida, tiene buenos antecedentes de desempeño y no parece tener aspectos débiles que se destaquen. Su perfil general de riesgo es bajo.

A La institución es fuerte, tiene un sólido récord financiero y es bien recibida en su mercado. Es posible que existan algunos aspectos débiles, pero se espera que sean muy limitados y se superen rápidamente. La probabilidad de que se presenten problemas significativos es muy baja.

BBB La institución tiene buen crédito. Aunque son evidentes algunos obstáculos menores, éstos no son serios y/o son perfectamente manejables a corto plazo.

BB La institución tiene un buen crédito, sin deficiencias serias, aunque las cifras financieras revelan por lo menos un área fundamental de preocupación. Es posible que la entidad haya experimentado un período de dificultades recientemente, pero se espera que no duren por un largo plazo.

B Aunque esta escala todavía se considera como crédito aceptable, la institución tiene algunas deficiencias significativas.

C Las cifras financieras de la institución reflejan deficiencias, muy probablemente relacionadas con la calidad de los activos y/o de una mala estructuración del balance. Hacia el futuro existe incertidumbre, es dudosa su capacidad para soportar problemas inesperados adicionales.

D La institución tiene considerables deficiencias que probablemente incluyen dificultades de liquidez. Existe un alto nivel de incertidumbre sobre su capacidad de afrontar problemas adicionales.

E La institución afronta problemas muy serios y por lo tanto existe duda sobre si podrá continuar siendo viable sin alguna forma de ayuda externa o de otra naturaleza.

La calificación es efectuada por empresas calificadoras de riesgos independientes que reciben información de las instituciones financieras antes de calificarlas.

Requisitos de documentación de la banca

Uno de los factores a tomar en cuenta cuando a crédito se refiere, es el planteamiento incorrecto de la documentación que exige la banca como requisito, tanto en lo público como en lo privado, que es un tema que puede llevar al fracaso en la concesión de un préstamo. Un alto porcentaje de empresas manifiestan encontrar dificultades con la documentación. De éstas, la mayoría atribuyen estas dificultades en orden de importancia: al excesivo número de documentos que deben cumplimentarse, los elevados costos de elaboración de la documentación y el tiempo en elaborarlos.

Tipos de financiación preferida

Las fuentes de financiación preferida por las PYMES según el estudio de García & Villafuerte (2015) es la bancaria en 74.84%, seguida por las cooperativas en 17.68%. En menos escala utilizan a las mutualistas 3.27%. El 3.92% restante se distribuyen entre la bolsa de valores, la propia empresa y otras fuentes de financiamiento, que según se manifestó son de uso de empresas medianas y grandes, que tienen la facilidad de acceder al mercado bursátil del Ecuador.

Condiciones para crédito primer piso personas naturales

1. El cliente deberá mantener o constituir garantías adecuadas y suficientes a favor de la Corporación Financiera Nacional de acuerdo a

lo previsto en las Resoluciones de Superintendencia de Bancos y Seguros, Junta Bancaria y en las normas internas de la CFN.

2. El cliente deberá presentar los certificados de gravámenes del Registro de la Propiedad en el caso de garantías hipotecarias con historial de hasta 15 años y/o del Registro Mercantil en el caso de garantías prendarias.
3. El cliente deberá contratar, a satisfacción de la CFN, las pólizas de seguro respectivas y endosarlas a la CFN, conforme lo descrito en el acápite de garantías, de la resolución de crédito aprobada.
4. El cliente, de ser el caso, deberá contratar póliza de desgravamen por el monto correspondiente al total del crédito. Esta póliza de desgravamen deberá ser contratada durante la vigencia del presente crédito, en relación al saldo de la deuda que el cliente mantiene con la CFN. La póliza deberá estar endosada a favor de la CFN.
5. El cliente (en caso de negocios en marcha) deberá presentar estados de situación financiera (pérdidas y ganancias, balance general) actualizados, esto es, con corte a una fecha no mayor a 60 días previo a la instrumentación del crédito.

Condiciones especiales según la CFN

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado arreglar la actividad y proporcionar a la CFN, durante la vigencia del crédito, los estados financieros trimestrales y anuales, 60 días luego del cierre del período trimestral y 90 días posteriores al cierre del ejercicio económico anual.
2. El cliente deberá presentar anualmente a la CFN, durante la vigencia del crédito: a) certificación de cumplimiento de obligaciones patronales al IESS; b) copias de las declaraciones del Impuesto a la Renta e IVA realizadas al SRI; c) certificado de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías; y d) certificados del Registrador de la Propiedad de los bienes que constituyen la garantía de la operación de crédito y del Registro Mercantil para el caso de la garantía prendaria.
3. El cliente deberá cubrir el costo de actualización anual del avalúo de garantías, así como de las pólizas de seguro de los bienes constituidos

en garantía, las mismas que deberán tener endoso de beneficiario acreedor a favor de la CFN, durante la vigencia del crédito, de acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

4. Si el cliente no actualiza el avalúo y las pólizas de seguro en forma anual, la CFN se reserva el derecho de contratarlos directamente, cuyos costos se cargarán a la deuda que mantiene con la institución.
5. El cliente, durante la vigencia del crédito, mantendrá una relación en su negocio de PATRIMONIO / ACTIVO TOTAL, mínimo del 30%. La CFN evidenciará el cumplimiento de esta relación financieras al final de cada ejercicio económico.
6. La CFN durante la vigencia del crédito, realizará actividades de inspección, supervisión técnica y sanitaria, con el propósito de evaluar la gestión realizada y el cumplimiento de las condiciones establecidas en la resolución de aprobación del crédito, y, estará en facultad de solicitar cualquier requerimiento adicional inherente al crédito, mismos que deberán ser presentados por el cliente.
7. En caso de costos adicionales que se originen en la ejecución del proyecto, estos serán cubiertos con recursos del cliente.
8. El cliente deberán mantener durante la vigencia del crédito una cobertura de garantía mínima del 125% en relación al monto de la operación de crédito, a satisfacción de la CFN.
9. La CFN se reserva el derecho de exigir cualquier requerimiento adicional conforme la materia de la presente operación de crédito, adicionalmente, la CFN, podrá revisar los libros contables cuando considere necesario.
10. En caso de que el cliente incumpla una o parte de las condiciones o términos establecidos en este documento, la CFN podrá declarar de plazo vencido la operación e iniciar el cobro por la vía coactiva.
11. El cliente deberá notificar de inmediato a la CFN cualquier cambio de domicilio o teléfono, a fin de mantener actualizados sus datos

2.1.12. Análisis Sectorial

Perfil de las microempresas en Ecuador

La microempresa es el gran motor del empleo en la mayoría de los países del mundo, es la proveedora de ingresos y empleo para más de un tercio de la población económicamente activa. En América Latina, la microempresa es la principal fuente de puestos de trabajo, “se estima que en la región existen alrededor de 57 millones de microempresas que brindan empleo a por lo menos 110 millones de personas” (BID, 2005). No es tarea sencilla encontrar una definición holística para la microempresa debido a su diversidad; en términos generales son “empresas de pequeña escala, que no separan claramente las cuentas del negocio y de la familia y, en general, que operan en condiciones de alta informalidad”, pueden incluir amplias categorías “desde puestos de venta callejeros, panaderías, sastrerías hasta pequeños talleres para la reparación de vehículos” (BID, 2005). Para estructurar el perfil de la microempresa ecuatoriana, esta sección se basa en gran parte en el único estudio realizado en los últimos años sobre la microempresa en Ecuador.

La Agencia Estadounidense para el Desarrollo Internacional (USAID) financió el Estudio Nacional de la Microempresa en Ecuador a través del Proyecto SALTO, este estudio utilizó información existente, organizó una serie de grupos focales con microempresarios de Quito y Guayaquil, y durante el 2004 realizó una encuesta nacional a 17.738 microempresarios de la que tomaremos los principales resultados. La principal limitación de este estudio es que se consideraron únicamente las áreas urbanas con más de 5.000 habitantes para realizar la encuesta nacional, debido a los altos costos de expandir una muestra representativa en el área rural; y por lo tanto, muchas de las conclusiones sólo aplican a las microempresas urbanas. Para superar lo descrito, el presente informe incluye información recopilada de diversas fuentes, y así poder construir estimaciones sobre la realidad de la microempresa rural.

Al hablar de microempresa nos guiaremos por la definición aplicada en el estudio del Proyecto SALTO/USAID para Ecuador: “Una microempresa es

un negocio personal o familiar que emplea hasta 10 personas, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios, además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingresos para el hogar. No se incluyen profesionales, técnicos medios, científicos, intelectuales, ni peones, ni jornaleros.” De acuerdo a los resultados del estudio del Proyecto SALTO se estima que a mediados del 2004 había alrededor de unos 6505 mil microempresarios en las áreas urbanas de Ecuador.

Las microempresas ecuatorianas emplean a más de un millón de trabajadores con ingresos medios o bajos, lo que representa alrededor del 25% de la mano de obra urbana y un aporte al Producto Interno Bruto entre el 10 y 15% (USAID, 2005). Distribución geográfica de las microempresas urbanas y rurales Lamentablemente no existe información actualizada sobre las microempresas rurales en Ecuador. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) no incluye a la microempresa rural en sus estadísticas; la Encuesta de Actividad Industrial considera a establecimientos de 10 o más trabajadores, la Encuesta Nacional de Empleo y Desempleo cubre únicamente el nivel urbano, el Censo de Población y Vivienda del 2001 no presenta variables de tamaño de la empresa. Sin embargo, se pueden realizar algunas estimaciones basándose en los datos del Censo de Población y Vivienda del 2001, utilizando las categorías ocupacionales y grupos de ocupación.

Cruzando estas variables se considerará como microempresarios, o trabajadores de la microempresa, a aquellas personas cuya categoría ocupacional sea: patrono o socio, trabajador por cuenta propia, y trabajador familiar; y al mismo tiempo, su grupo de ocupación sea: trabajadores de los servicios y vendedores de comercios y mercados, agricultores y trabajadores calificados agropecuarios y pesqueros, oficiales operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios, operadores de instalaciones y máquinas y montadores, y trabajadores no calificados. Según esta estimación en el

2001 existían 1.027.299 (50,7%) microempresarios urbanos y 997.953 (49,3%) microempresarios rurales. De acuerdo a estas estimaciones, en las diferentes regiones del Ecuador y al año 2001, la distribución sería la siguiente: la Sierra concentraba al mayor grupo de microempresarios rurales, en total sumaba el 48,3% de los microempresarios (20,3% urbanos y 28% rurales), la Costa reunía al 45% de los microempresarios (28,9% urbanos y 16,2% rurales), y finalmente el Oriente agrupaba al 6,4% (1,4% urbanos y 5% rurales). La distribución geográfica de los microempresarios urbanos y rurales, desagregada por provincia y región, y su participación porcentual respecto al total del país. Datos más recientes, basados en la encuesta a microempresarios que realizó el Proyecto SALTO de USAID, muestran la distribución de las microempresas urbanas en Ecuador en el año 2004. La mayor parte están ubicadas en la región de la Costa (66,8%), principalmente en el área de Guayaquil. La Sierra reúne al 31,5% de las microempresas urbanas, con más de la mitad concentradas en Quito y Santo Domingo de los Colorados. Mientras que el Oriente sólo cuenta con el 1,7% del total de microempresas.

Al analizar las características de los microempresarios comenzaremos con su división por grupos de edad. La mayoría de los microempresarios (55%) son adultos entre 31 y 50 años; los jóvenes entre 18 y 30 años, alcanzan sólo el 20%; y, los mayores de 51 años, representan al 25% de los microempresarios.

En cuanto a la educación formal, los microempresarios tienen un nivel educativo superior al promedio ecuatoriano. Si bien la mayoría de los microempresarios cuenta con una educación básica, una importante proporción, el 11,6 % alcanzó estudios a nivel superior o universitario. El 46,5% tiene como máximo estudios primarios completos y el 42% accedió a la secundaria. Las diferencias por género son ínfimas, contrario a lo que podría esperarse, idéntico porcentaje de microempresarios hombres y mujeres alcanzaron algún estudio superior o universitario. Se destaca una mayor proporción de mujeres que no recibieron educación formal, 4,1% versus el 2,9% en los hombres. Sin embargo, también es mayor el

porcentaje de mujeres microempresarias que cursaron y hasta completaron el nivel secundario, un 43,5% versus el 40,5% de los hombres. La microempresa es una importante fuente de empleo y se convierte en una red de protección social puesto que muchas mujeres cabezas de familia se dedican a la microempresa, “Las mujeres comprenden solamente el 30,7% de la población económicamente activa, pero constituyen el 46,7% de la población de microempresarios” (USAID, 2005).

Las razones de “independencia” y “generar mayores ingresos” para iniciar una microempresa frente a la alternativa exclusiva de “encontrar un empleo” remunerado reflejan una visión positiva y una atracción hacia la microempresa. En general, las justificaciones más mencionadas fueron: “ser independiente” en un 38% y generarse “una oportunidad para ganar más” con un 34%. El hecho de “no encontrar un trabajo remunerado” no fue una motivación importante, fue menor al 5% en promedio, a la vez que otro 4% lo consideraba como “la única opción disponible”. Se destacan argumentos muy diferente entre hombres y mujeres; los primeros priorizan el hecho de ser independientes y luego ganar más; mientras que las mujeres buscan en la microempresa una oportunidad para ganar más, en segundo lugar ser independientes, y en tercer puesto poder combinar trabajo y hogar. En las regiones de la Sierra y la Costa, los microempresarios decidieron iniciar su negocio en busca de mayor independencia, mientras que en el Oriente la justificación principal fue ganar más dinero. Se destaca en la Costa un 10% de microempresarios para quienes resultaba importante el combinar el trabajo con el hogar. Algo similar sucede en cuanto a la composición sectorial, los microempresarios en servicios y producción valoran ser independientes, mientras que los del comercio buscan ganar más. Nuevamente se destaca un 11% de microempresarios en el comercio que inician su actividad con el objetivo de combinar el trabajo con el hogar (similar a las mujeres y la región Costa).

Para la mayoría de los microempresarios esta es su actividad principal y por lo tanto el ingreso de su empresa es sumamente importante. La microempresa constituye la totalidad del ingreso familiar para el 41,7% de

los empresarios. En el caso de los hombres, a un 75% su microempresa les proporciona más de la mitad, y la mayoría de las veces hasta la totalidad del ingreso familiar. Para las mujeres en cambio, la microempresa pareciera ser un ingreso secundario para el hogar, el 42% de las mujeres reporta que la microempresa contribuye con más de la mitad del ingreso familiar. Las microempresas de comercio resultan ser actividades secundarias, ya que el 25% de las microempresas de este tipo generan menos de la mitad del ingreso familiar.

La mayoría de las microempresas ecuatorianas se dedica al comercio (55%), tal como era de esperarse, ya que el comercio presenta menores barreras de entrada. Los servicios y la producción requieren mayores destrezas y más capital de trabajo. Al analizar la distribución sectorial de las microempresas, ya sea por género o por región geográfica, el comercio agrupa al mayor número de microempresas. Las mujeres presentan una mayor concentración en el comercio, un 65% versus el 46,4% en los hombres. A nivel regional, la Sierra presenta un porcentaje más alto de microempresas productoras y el Oriente en servicios.

El 52% de las microempresas comenzaron a funcionar en los últimos 5 años (desde 1999). Resulta consistente la hipótesis según la cual muchos trabajadores se volcaron hacia la microempresa luego de perder sus empleos debido a la crisis del '99. También hay que considerar la alta rotación de las microempresas, muchas abren y funcionan un par de años y luego cierran, en algunos casos para cambiar de actividad. Las microempresas dirigidas por mujeres suelen ser más recientes que aquellas de propietarios hombres, 63,1% de las microempresas bajo dirección femenina tienen como máximo 5 años versus el 42,6% en el caso de los hombres, mientras que el 35,8% de las microempresas dirigidas por hombres tienen más de 11 años en funcionamiento, en el caso de las microempresas de mujeres llegan a esta antigüedad el 20,3%.

Al analizar la composición regional se observa que en el Oriente las microempresas son más jóvenes, un 62,6% tienen menos de 5 años. “El

promedio de años de operación de las microempresas del Oriente es de 6,5 años, comparado con 8,49 años de la Sierra y 8,66 de la Costa” (USAID, 2005). En la Costa casi el 30% de las microempresas tiene más de 11 años, mientras que en ese rango están sólo el 20% de las microempresas del Oriente. Los sectores de actividad también presentan un claro patrón en cuanto a su antigüedad. Las microempresas del comercio son más jóvenes, en una posición intermedia las de servicios y finalmente las más antiguas son las microempresas dedicadas a la producción. En el comercio 58,8% de las microempresas tienen 5 años o menos, éstas son 38,3% en los servicios y 38,3% en la producción. Mientras que un 41,5% de las microempresas de producción tienen 11 años o más (31% en servicios y 22% en comercio).

La antigüedad de las microempresas es utilizada muchas veces como indicador de estabilidad y solidez, por lo que las empresas más jóvenes encuentran mayores problemas para acceder a financiamiento formal.

Principales problemas que debe enfrentar la microempresa

Al ser consultados sobre los problemas que enfrentaban sus microempresas, las condiciones del mercado, en un 37,8% aparecían como las más perjudiciales y luego el problema financiero, junto con acceso a financiamiento, en un 20,6%. El resto de los obstáculos mencionados no alcanzaban al 5%. Al comparar por género, los hombres señalaban más problemas con el mercado y la competencia, mientras que las mujeres presentaban más inconvenientes financieros. “Los problemas principales mencionados por los microempresarios ecuatorianos sugieren que muchas, si no la mayoría, operan en un ambiente altamente competitivo con un potencial de crecimiento relativamente pequeño. La mayoría de los microempresarios enfrenta un ambiente con numerosos vendedores y demanda relativamente baja” (USAID, 2005).

Fuentes de financiamiento para la microempresa

El limitado acceso a financiamiento fue señalado por los microempresarios como el segundo problema más importante. Indagando sobre las fuentes de financiamiento para iniciar la microempresa se descubre un panorama

interesante. La mayoría de microempresarios inicia su empresa gracias a sus ahorros personales (67,1%). La segunda fuente de financiamiento son los préstamos de familiares y amigos, con un 12,6% en promedio. En total las fuentes informales de financiamiento (ahorros, regalos, préstamos familiares, herencia y agiotista) llegan al 90%, mientras que las fuentes de financiamiento formal (bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito (COAC), otras cooperativas, ONG y fundaciones) apenas alcanzan al 5%. Al realizar comparaciones por género, las mujeres financian su microempresa con una mayor proporción de regalos de familiares y amigos (10,5%) que los hombres (4,2%). Los hombres logran un mayor financiamiento a través de la liquidación por terminación de empleo (5,3%, frente a un 2% en las mujeres). En cuanto a las fuentes formales, los hombres financian su microempresa con mayor participación de préstamos a través de bancos, financieras y COAC, mientras que las mujeres tienen mayor acceso a fondos de ONG y fundaciones. Son notables las diferencias regionales respecto a la fuente de financiamiento para el inicio de la microempresa. La Costa utiliza un alto financiamiento del sector informal (92,6%) en comparación con la Sierra (87,6%) y el Oriente (84,2%). En cuanto al sector económico, las microempresas proveedoras de servicios son las que acceden a un mayor financiamiento formal (7,1%), frente al comercio (4,6%) y la producción (4%).

Instituciones que financian a la microempresa

Dado el bajo financiamiento a través de fuentes formales, resulta interesante indagar qué tipo de instituciones financieras son reconocidas por los microempresarios. Las COAC fueron las más mencionadas por los microempresarios (32,9%), seguidas por las ONG y fundaciones (22,3%), luego los bancos privados (20,2%), y por último los bancos públicos (12,2%). Se destacan algunas diferencias por género; los hombres fueron mucho más propensos a señalar a COAC, bancos privados y públicos en comparación con las mujeres; mientras que éstas se inclinaron más a reconocer las ONG y fundaciones, de las cuales anteriormente reportaron recibir mayor financiamiento que los hombres.

En cuanto a la distribución regional, el Oriente identificó mayoritariamente a las COAC y bancos públicos como la Corporación Financiera Nacional (CFN) o el Banco Nacional de Fomento (BNF); mientras que en la Sierra se destacaron los bancos privados y las financieras, y en la Costa las ONG y fundaciones. El sector de servicios mencionó a las COAC prioritariamente, el comercio identificó a las ONG y fundaciones en una mayor proporción, y los microempresarios de la producción señalaron con mayor énfasis a los bancos públicos. En general, los distintos microempresarios reconocen a las instituciones financieras que atienden directamente a su nicho de mercado. Así las COAC son reconocidas en el Oriente y dan financiamiento principalmente al sector servicios. Los bancos privados muestran una gran concentración en la Sierra y prestan en mayor proporción a los hombres. Los bancos públicos son más reconocidos por el sector productivo, quizás por la mayor antigüedad de las microempresas productivas y los programas históricos que se dedicaban a financiar actividades productivas. Las financieras son más fuertes en la Sierra. Mientras que las ONG y fundaciones son más reconocidas en la Costa, especialmente por las mujeres y las microempresas comerciales.

Tendencias en el endeudamiento

Sólo el 8 % de los microempresarios indicaron no conocer alguna institución financiera. Sin embargo, es muy bajo el nivel de financiamiento de la microempresa a través del sector formal de instituciones financieras. Sólo el 15,7 % de los microempresarios encuestados en el estudio SALTO-USAID había solicitado un préstamo en los últimos 12 meses. Otro estudio realizado por FLACSO a través de las encuestas de hogares en Quito, Guayaquil y Cuenca indica que en promedio el 12,5% de los hogares encuestados tuvo acceso al crédito durante el año 2003. “Los hogares obtuvieron algún tipo de crédito ese año, representaban el 14,6% en Quito, el 13,6% en Cuenca y sólo el 9,8% en Guayaquil” (Jácome, 2005). Los resultados de la encuesta de SALTO indican que entre los microempresarios que solicitaron un crédito, 90% lo hicieron a una sola institución, 9% a dos instituciones diferentes y 1% a tres. Cabe destacar la alta tasa de éxito, más del 97% de quienes solicitaron un préstamo lo obtuvieron; aún más importante es el hecho que

esta tasa de éxito se mantuvo en promedio para hombres y mujeres, así como también para los más pobres. Otro aspecto relevante, es que el 80% de los solicitantes recibieron un préstamo a nivel del monto requerido. El mayor racionamiento lo realizaron los bancos públicos al otorgar el total del monto requerido al 65% de sus clientes, mientras que el resto de las instituciones financieras cumplieron con las demandas de más del 80% de sus clientes. Otro ejercicio interesante, realizado en la encuesta del estudio SALTO-USAID, fue preguntarles a los microempresarios si estarían dispuestos a adquirir un préstamo al 20% de interés anual: el 47,5% respondió negativamente. Al tener que identificar las tres principales razones para rechazar ese crédito, más de la mitad dijo que la tasa de interés era muy alta, 34% no quería endeudarse y 9% dijo no necesitar un crédito. Sólo un 5% se justificó señalando que los procedimientos eran demasiados complicados. Si bien, en general, los microempresarios son reacios a endeudarse, también reclaman menores tasas de interés y mayor transparencia en el mercado en cuanto a la difusión de tasas efectivas y costos adicionales incluidos en los préstamos.

3.1.1. Situación actual y desarrollo del Mercado de Microfinanzas en Ecuador

El fortalecimiento de las microfinanzas debe ser entendido como el aumento del acceso a servicios financieros por parte de la población de más bajos recursos. De esta forma, las microfinanzas se destacan como una herramienta prometedora y costo-efectiva para luchar contra la pobreza.

El “boom” de las microfinanzas en Ecuador

En los últimos cinco años las microfinanzas han presentado un crecimiento explosivo⁷ en Ecuador. La cartera bruta en microcrédito se multiplicó en más de 9 veces entre el año 2002 y 2005. No sólo se ha observado un aumento en los fondos de dinero dirigidos a las microfinanzas, sino también un cambio de enfoque ya no centrado en el crédito sino en la provisión de servicios financieros en su amplio espectro, desde captación de ahorros, instrumentos de pagos, envío y recepción de remesas, seguros y manejo de

riesgo, hasta servicios no financieros como seguros de salud, servicios mortuorios y otros. Sin embargo debe mencionarse que este proceso se encuentra aún en expansión, a través del diseño de productos específicos de acuerdo a la demanda de los microempresarios. Las instituciones que se han dedicado a prestar servicios de microfinanzas en Ecuador descubrieron un nicho con inmensas potencialidades de desarrollo, una excelente cultura de pago y con la posibilidad de enfrentar altas tasas de interés, ya que la alternativa de endeudarse en el mercado informal resulta aún mucho más onerosa.

Instituciones microfinancieras y su mercado

Existen en Ecuador, más de 500 Instituciones Microfinancieras (IMF) las cuales pueden ser clasificadas en dos grupos según estén o no bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros (SB). El primer grupo está formado por 61 IMF y está conformado por 16 bancos privados, 36 cooperativas de ahorro y crédito (COAC), 6 sociedades financieras, 2 mutualistas y un banco público. Durante el año 2005 estas IMF otorgaron más de mil millones de dólares en microcréditos, específicamente el monto total de microcréditos fue de US\$ 1.180.609.848; y en los primeros cinco meses del 2006 acumulan US\$ 515.267.691. En junio del 2006, estas IMF reunían US\$ 729 millones de cartera bruta, en unas 550 mil operaciones de microcrédito con lo cual alcanza el 55% del total de los clientes de microcrédito. El segundo grupo que incluye a las IMF no reguladas por la SB, está conformado por unas 170 organizaciones no gubernamentales (ONG) y más de 330 COAC. La cartera estimada se ubica en alrededor de US\$ 295 millones, atienden al 45% de los clientes de microcrédito y sobretodo tienen una importante cobertura regional en áreas rurales. Con el propósito de cuantificar el mercado de las microcréditos en Ecuador, se ha recopilado información publicada por la SB y datos proporcionados por redes de instituciones microfinancieras que incluyen entre sus afiliados a algunas IMF reguladas por la SB y en su gran mayoría ONG y COAC no reguladas. Cabe aclarar que esta información no es exhaustiva, aún existe un amplio grupo de IMF no reguladas cuyos datos se deberían considerar. Con la información de 101 IMF no reguladas que forman parte de estas redes

regionales se estableció que la cartera de crédito superó los US\$ 295 millones sirviendo a más de 419 mil clientes. Agregando esta información a los datos de la SB se puede esbozar parte del mercado de microfinanzas ecuatoriano: una cartera de crédito de US\$ 1.024 millones repartida entre las 162 IMF estudiadas, que cuentan con 11.170 puntos de atención, brindan servicios financieros a más de 869 mil clientes, tienen una captación de ahorros que se estima alrededor de US\$ 586 millones.

Definición de microcrédito

Según la definición de la SB el microcrédito “es todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista” (Junta Bancaria, Resolución 457 del 2002). Se dispuso además que el límite máximo para considerarlo microcrédito es de US\$ 20.000, el solicitante no necesita presentar estados financieros, sino que la IMF deberá evaluar su capacidad de pago y la estabilidad de su fuente de recursos, y establecerá el monto del crédito mediante la aplicación de tecnología crediticia específica en microfinanzas. Lamentablemente, en la práctica la clasificación de los microcréditos se guía directamente por el monto del crédito sin analizar al destinatario del préstamo, con lo que se incluye en la cartera de microfinanzas créditos de consumo.

Composición del crédito en el sistema financiero regulado

El sistema financiero regulado por la SB, clasifica el crédito en comercial (que representa más de la mitad), le sigue el crédito de consumo (con un poco más de una cuarta parte), vivienda en tercer lugar (alrededor del 10%), y por último se encuentra el crédito a la microempresa, que si bien es el de menor volumen, es el que más ha crecido. En el último año la cartera de crédito para la microempresa casi se duplicó pasando de US\$ 330 millones en diciembre 2004, hasta alcanzar los US\$ 729 millones en junio 2006, lo que representa el 9,9% del crédito formal en Ecuador. Al comparar la

evolución de la composición de la cartera oficial de microcrédito por IMF entre diciembre 2004 y junio 2006, se destaca el crecimiento de la cartera de las COAC reguladas (168%) y luego le siguen los bancos privados cuyo mayor incremento se observa en el segmento de crédito a la microempresa (98%).

Evolución del microcrédito

Estadísticas anteriores de la SB muestran más claramente el dinamismo del sector. En diciembre del 2000, sólo había 26 COAC reguladas; sin embargo, las modificaciones al marco legal impulsaron un proceso de regulación que resultó en el ingreso de catorce nuevas COAC reguladas, también se realizaron dos fusiones y una liquidación. En junio del 2006 había 36 COAC reguladas, y unas 20 COAC en proceso de regulación con la SB. Tomando en cuenta estas instituciones, la cartera bruta de microcrédito presentó tasas de crecimiento anual superiores al 100%. Las COAC reguladas⁸ fueron las que mayor crecimiento experimentaron, durante el período entre diciembre 2002 y junio 2006 su cartera bruta se expandió unas 55 veces, a una tasa de crecimiento acumulado anual de 215%. En segundo lugar, se ubicaron los bancos privados que multiplicaron su cartera de microcrédito unas siete veces, a una tasa acumulada anual del 75%. Las sociedades financieras triplicaron su cartera con un crecimiento del 40% acumulado anual, que se explica por la salida de SF Ecuatorial en su conversión a Banco Procredit y la regulación de FINCA durante el 2004. Los principales actores en las microfinanzas Los bancos privados con programas específicos de microfinanzas son el Banco Solidario, Procredit, Banco del Pichincha con Credife y Banco de Guayaquil, entre ellos reúnen el 75% de la cartera de microcrédito de los bancos privados, y el 40% del total de la cartera de microcrédito. Algunos otros bancos privados reportan oficialmente cartera de microcrédito a la SB, pero se estima que muchos de esos créditos son de consumo, ya que la mayoría de sus clientes son empleados asalariados. Los bancos privados son los que otorgan el crédito inicial más alto y en créditos sucesivos a veces alcanzan el tope máximo de US\$ 20.000 Las COAC tienen una alta penetración y profundización en microcrédito especializado, son las que están más cerca de sus clientes y las que mejor los conocen

debido a que mayoritariamente también son socios de las COAC. En general otorgan préstamos de montos menores en comparación con los bancos, sus préstamos promedio se ubican alrededor de los US\$ 1.500, aunque muchas otorgan créditos iniciales de US\$ 100 y van aumentando el monto con la renovación de los créditos. En el siguiente gráfico se puede apreciar la distribución de la cartera de microcrédito entre las IMF.

Los principales actores en las microfinanzas

Los bancos privados con programas específicos de microfinanzas son el Banco Solidario, Procredit, Banco del Pichincha con Credife y Banco de Guayaquil, entre ellos reúnen el 75% de la cartera de microcrédito de los bancos privados, y el 40% del total de la cartera de microcrédito. Algunos otros bancos privados reportan oficialmente cartera de microcrédito a la SB, pero se estima que muchos de esos créditos son de consumo, ya que la mayoría de sus clientes son empleados asalariados. Los bancos privados son los que otorgan el crédito inicial más alto y en créditos sucesivos a veces alcanzan el tope máximo de US\$ 20.000. Las COAC tienen una alta penetración y profundización en microcrédito especializado, son las que están más cerca de sus clientes y las que mejor los conocen debido a que mayoritariamente también son socios de las COAC. En general otorgan préstamos de montos menores en comparación con los bancos, sus préstamos promedio se ubican alrededor de los US\$ 1.500, aunque muchas otorgan créditos iniciales de US\$ 100 y van aumentando el monto con la renovación de los créditos.

Morosidad

Las regulaciones de la Súper de Bancos, definen un microcrédito en situación morosidad una vez vencida la operación de crédito y no pagada la cuota a los cinco días del plazo original, al considerarse como un riesgo potencial, se debe realizar una provisión del 5%. Luego de los 30 días de mora, se transfiere a cartera deficiente con una provisión del 20% y luego de los 90 días de mora debe considerarse como pérdida y provisionar el 100%. Las COAC reguladas son las que menor morosidad presentan en su cartera a junio 2006 con un 5,49% en promedio, hay algunos casos excepcionales

de bajísima mora como la COAC Nacional (1,5%) y San Francisco de Asís (2,1%), y en el otro extremo de mayor mora están la COAC Padre Julián Lorente (21,7%) y COAC Previsión Ahorro y Desarrollo (32,3%). Los bancos privados presentan una mora levemente mayor, el 6,79% en promedio, aquí cabe destacar el Banco Procredit con la menor mora (2,1% a junio 2006), Banco del Pichincha tiene un 2,4% en mora; la otra cara de la moneda es Unibanco, Banco General Rumiñahui y Banco del Austro con más del 20% de la cartera en mora a junio 2006. El banco público es el Banco Nacional de Fomento cuyos niveles de mora son exorbitantes.

Distribución geográfica de la oferta de microfinanzas

Otro punto fundamental al analizar las microfinanzas es su distribución geográfica. En Ecuador la oferta de microfinanzas está altamente concentrada en la Sierra. El 82,7% de la cartera de microcrédito urbano se ha otorgado a microempresas de la Sierra, la Costa participa con un 15,7% y la Amazonía con el 1,6%. Un estudio comparativo donde se expone la distribución de los microempresarios rurales y urbanos por regiones en el 2001, se concluye que la Costa y la Amazonía tienen un déficit de microcréditos. La Sierra si bien agrupa a la mayoría de los microempresarios, presenta una desproporcionada concentración del microcrédito. A simple vista las microfinanzas en la Sierra están saturadas, la Costa está subatendida y en la Amazonía se necesita iniciarlos y desarrollarlos. Faltan estrategias de profundización considerando estos factores.

Sin embargo, hay varios factores que explican en parte este comportamiento paradigmático en la concentración del microcrédito. Por un lado, la Sierra tiene mayor número de microempresarios, reúne a más de medio millón de microempresarios rurales (28% del total de microempresarios), y comparte una organización y una cultura asociativa que no se encuentra en las otras regiones. Los microempresarios rurales de la Sierra son pequeños productores agrícolas de comunidades indígenas organizadas. Por otro lado, los microempresarios de la Costa son en su mayoría comerciantes en áreas urbanas, cuyos requerimientos de financiamiento son menores; quizás

necesitan un pequeño préstamo inicial para poner su puesto de venta y luego se financian con sus propias ganancias o difiriendo el pago a sus proveedores. La cultura organizacional de los microempresarios es un factor fundamental que influye en la adquisición de créditos y el desarrollo de los negocios. Poco se conoce sobre este tema y resulta necesario realizar investigaciones al respecto para determinar el porqué de la distribución regional del microcrédito en Ecuador, si realmente existen fallas de mercado que distorsionan el flujo de los préstamos, o es simplemente una respuesta a las demandas regionales.

Puntos de servicios microfinancieros y su distribución regional

Si se considera como punto de servicio financiero a toda matriz, sucursal, agencia u oficina de representación de una IMF, y a esto le agregamos las ventanillas de extensión, los cajeros automáticos y otros medios a través de los cuales se pueden prestar servicios microfinancieros, el Ecuador acumula casi unos tres mil de estos puntos. Una vez más la distribución regional resulta ser muy desigual, existe una gran concentración de puntos de servicios microfinancieros en la Sierra. Las microfinanzas rurales Reiterando que no se cuenta con información detallada de la cartera de microcréditos dirigidos a la población rural, se puede afirmar que existe un conocimiento colectivo que señala la necesidad de una mayor profundización de las microfinanzas rurales. La cobertura del sector financiero formal es muy limitada en las zonas rurales y peri-urbanas. Sin embargo, los grandes oferentes como el Banco Solidario, Banco Procredit y FINCA han puesto su mirada en el área rural, y están atendiendo amplias zonas rurales principalmente en la región de la Sierra. Credife de Banco del Pichincha tiene el mercado rural entre sus objetivos, pero aún está analizando su estrategia de inserción en ese ámbito.

Las áreas rurales del Ecuador necesitan una mayor cobertura y profundización de los servicios financieros. Las COAC y las ONG son las que mayoritariamente prestan servicios en las zonas rurales. Este sistema financiero rural se gestó en el marco del cooperativismo agrario, y gracias al apoyo que recibieron de grupos religiosos y donantes internacionales,

durante las décadas del sesenta y setenta (Jácome et. al, 2004 - Página 33). El último gran impulso que recibió fue a fines de 1999 con la crisis del sistema financiero del Ecuador, que fue seguida de una explosión en las microfinanzas y la gente volcó su confianza a las cooperativas de ahorro y crédito rurales. Las COAC continuaron siendo el intermediario financiero alternativo para ofrecer préstamos a los pequeños negocios de las zonas peri-urbanas y rurales, ya que éstas tienen fuertes vínculos con su entorno productivo. Según los datos del Censo de Población y Vivienda del INEC, en el 2001 la población total en Ecuador era de 12.156.608 habitantes, de los cuales un 39% vivía en zonas rurales. Esta proporción alcanzaba al 45% de la población total en 1990. La incidencia de la pobreza es extrema en las áreas rurales, con un promedio del 80% de la población rural viviendo en situación de pobreza, en comparación con un 60% de pobreza en la población total de Ecuador.

La población rural del Ecuador está concentrada en la Sierra y en la Costa. Si bien en ambas regiones existe una infraestructura básica desarrollada, y por lo tanto las distancias físicas no son un gran obstáculo para el desarrollo de servicios financieros, las diferencias culturales si representan una limitación. En las zonas rurales de la Sierra predominan las poblaciones indígenas y en la Costa Norte se concentran las comunidades afro-ecuatoriana. Estas comunidades tienen sus propias características, tradiciones y valores, conforman una cultura propia que debe ser considerada a la hora de establecer las metodologías crediticias de las IMF. Al estudiar las microfinanzas rurales, debido a la escasez de datos oficiales disponibles, se utilizará como guía los resultados de una encuesta realizada por la firma consultora Internationale Projekt Consult (IPC) a fines del 2001.

Por razones de costo y tiempo, la encuesta se realizó a un total de 214 personas en la provincia de Cotopaxi en la Sierra y en las áreas rurales cercanas a Quevedo en la Costa. Lamentablemente, esta muestra no mantiene el rigor estadístico para expandir su representatividad a nivel nacional, pero se considera una interesante aproximación a la realidad de los servicios financieros en las áreas rurales del Ecuador. Los resultados de

la encuesta de IPC indican que aproximadamente la mitad de las empresas rurales han recibido un crédito durante los años 1999-2000. Sin embargo, sólo el 40% de los entrevistados en la Costa había recibido un crédito en ese período, mientras que en la Sierra este porcentaje alcanzaba el 68%. La mitad de estos préstamos fueron otorgados por instituciones financieras formales y el 80% de los ahorros eran captados por estas instituciones (IPC, 2001). Las áreas rurales de la Costa tienen una geografía más favorable y hasta mejor infraestructura básica, por lo que deberían tener un mejor acceso a servicios financieros. Sin embargo, las IMF de la Sierra tienen un mayor desarrollo institucional y presentan menores tasas de morosidad en comparación con las IMF de la Costa.

Asimismo, los resultados de la encuesta de IPC (2001) indican que para la mayoría de los hogares de la Costa su principal fuente de ingresos es el trabajo asalariado en grandes empresas agropecuarias, es por ello que hay menos microempresarios rurales en la costa (un 16% del total de microempresarios del país en comparación con el 28% en la Sierra). Indiscutiblemente, el gran desafío es prestar servicios financieros a la población rural y para ello se requiere expandir a estas zonas aún más la cobertura de las microfinanzas, para atender a una mayor cantidad de clientes (penetración) y enfocarse en los segmentos de población más pobre (profundización). Esto no se podrá lograr sino se diversifican aún más los servicios ofertados por las IMF y se aplican metodologías específicas para el microcrédito rural.

Otros actores: las Redes de Instituciones Microfinancieras

Con el objetivo final de mejorar, diversificar y profundizar los servicios de las IMF, se considera relevante el esfuerzo de las redes de microfinanzas. “En los últimos cinco años en Ecuador se han conformado formalmente una red nacional y al menos cuatro redes regionales, orientadas al fortalecimiento de sus entidades socias, para así garantizar la expansión y profundización de los servicios financieros a los sectores de bajos recursos de sus zonas geográficas. Estas redes agrupan a más de 100 IMF, con cobertura de una o varias provincias, tienen base en ciudades intermedias o zonas rurales del

país y representan a la mayor parte de las IMF con sede en su área de cobertura” (BID, 2006a). La red nacional es la Red Financiera Rural (RFR), creada en el año 2000, representa a 44 IMF con una cartera de US\$ 640 millones, captaciones de ahorro por US\$ 255 millones y 488 mil clientes de crédito a junio 2006. “La RFR reúne un conjunto heterogéneo de IMF, entre sus principales socios se encuentran las mayores IMF del país, entre ellas Banco Solidario y Credife, otras socias de redes internacionales como FINCA y Procredit; y en el otro extremo algunas COAC no reguladas hasta pequeñas ONG locales. La RFR ofrece también servicios de autoregulación, capacitación e información crediticia a través de su red” (BID, 2006a). “Las redes regionales se han conformado por el empuje de IMF locales, conscientes de la necesidad de trabajar en conjunto para responder a las necesidades de sus organizaciones, mejorar la calidad de servicios que demandan los clientes y alcanzar la escala necesaria para la sostenibilidad. Estas redes regionales surgen así con un papel diferenciado y complementario de la RFR” (BID, 2006a), buscando suplir falencias que individualmente las COAC no podrían cubrir, fortaleciéndose en conjunto, generando economías de escala y representatividad regional.

Una experiencia exitosa dentro de este perfil de redes regionales en Ecuador es la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur (UCACSUR), que representa a 25 IMF del sur del Ecuador de las provincias de Azuay, Cañar, Loja, El Oro, Morona Santiago y Zamora Chinchipe, con una cartera de crédito de US\$ 144 millones, captaciones de ahorro por US\$ 148 millones y 225 mil socios a junio del 2006. La Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Norte (UCACNOR), la Red Financiera Rural de Manabí y la Unión Provincial de Organizaciones Red de Microfinanzas de la Sociedad Civil de Esmeraldas. Estas redes regionales cuentan con personería jurídica reconocida y están compuestas en su mayoría por IMF no reguladas, solo hay algunas excepciones de COAC que están tramitando su regulación en la SB. Sus principales clientes son los campesinos agricultores, comerciantes y artesanos de su zona, 60% de ellos habitan en la zona rural. Atienden a poblaciones en cantones con necesidades básicas insatisfechas de alrededor del 70% o más, pobreza extrema superior al 50%, y déficit de

servicios residenciales básicos entre el 70% y 95%. El impacto social de estas IMF se estima debe ser considerable, pero lamentablemente no hay mediciones objetivas disponibles. Muchas veces estas IMF son la única institución que provee servicios financieros en la zona. Se calcula que sólo se está atendido entre un 20% o 30% del mercado de microfinanzas en la región, hay una gran demanda local insatisfecha. Existen también otras redes como la Red de Estructuras Financieras Locales Alternativas del Austro (REFLA), la Red de Entidades Financieras del Sur del Ecuador (REFSE), Red del Litoral y la Unión Católica de Apoyo al Desarrollo Comunitario (UCADE) impulsada por Catholic Relief Services, entre otras. Adicionalmente, se están conformando otras redes regionales en Imbabura, Tungurahua y Riobamba, pero aún no se cuenta con información consolidada. Las redes regionales de instituciones microfinancieras de Ecuador ejercen un importante alcance e influencia regional.

Estas redes agrupan a entidades con similares intereses y necesidades, lo que les permite definir más claramente las líneas de acción. Las redes son el medio más apropiado para desarrollar y aplicar metodologías unificadas de análisis de satisfacción de los clientes, sistemas de información, convenios con centrales de riesgo o burós de crédito, así como la capacitación para el manejo de nuevas tecnologías y la difusión de lecciones aprendidas o mejores prácticas. Además de disminuir costos, el buen uso de las redes permite mejorar la calidad de los servicios hacia las IMF, contribuyendo a aumentar la eficiencia y competitividad de las mismas.

Las redes, gracias a su escala, son capaces de impulsar programas y proyectos que permiten la profesionalización de los recursos humanos y la aplicación de tecnología financiera orientada a la sostenibilidad y permanencia de los servicios al sector de la microempresa en la región. Las redes facilitan el establecimiento y la consolidación de relaciones de confianza entre sus miembros, impulsando la cooperación junto con la sana competencia. Poseen los medios y herramientas para facilitar alianzas estratégicas con el resto de oferentes del mercado, la cooperación internacional, los gremios, legisladores y medios de comunicación social.

Las redes tienen la posibilidad de ejercer la representación gremial e incidir en las políticas públicas y normativas regulatorias que beneficien y fortalezcan al sector de las microfinanzas. Estas concentran la capacidad de crear una fuerte proyección pública que permita el reconocimiento de la sociedad y el Estado, y así promover la industria de las microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico y social de la región.

Políticas de promoción para las Microempresas en el Ecuador

Se reporta el desarrollo de algunas actividades ejecutadas a través del MICIP, aunque un buen porcentaje de los pequeños industriales desconocen el resultado y efectividad de las mismas. Se citan las siguientes:

Programa de Promoción y Desarrollo: financiamiento para talleres, diseño de estrategias, capacitación, ruedas de negocios, reuniones comerciales, ferias y exposiciones de pymes.

Programa de Mejoramiento del Clima de Negocios: diagnósticos sectoriales, estudios de calidad y productividad, comercialización y marketing en artesanías.

Programa de Desarrollo Empresarial: mejoramiento continuo de calidad y productividad, participación en seminarios internacionales

Proyecto de Comercio Exterior e Integración. Se ejecuta con un financiamiento del Banco Mundial por 21 millones de dólares.

Los componentes del Programa son:

- Modernización de la Administración, para mejorar la gestión del MICIP.
- Fondos Compartidos.

De su ejecución está encargado la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones – CORPEI. En este proyecto existen dos proyectos específicos:

Programa de Aprendizaje e Innovación Empresarial – FOCEX, que es un fondo de apoyo para mejorar la competitividad de las exportaciones.

Programa de Apoyo a las Microempresas – PME, se trata de un fondo de precompetitividad para las microempresas dedicadas al comercio exterior

Programa de Calidad En el marco de este Programa, el MICIP reportó el cumplimiento de un sin número de actividades, entre las que se menciona a las siguientes:

- 19 Seminarios de Gerentes de Exportación y PYMES exportadoras
- Seminario ABC del Comercio Exterior y Negocios Internacionales
- Programa de Fondos Compartidos para el apoyo al desarrollo de la competitividad en empresas exportadoras, se atendieron a 570 proyectos en 18 provincias, con una asignación de 7 millones de dólares
- Apoyo al desarrollo de exportaciones de microempresarios, en beneficios de 10.700 unidades productivas en 14 provincias, los fondos comprometidos alcanzan los US\$ 1.8 millones, de los cuales se han desembolsado US\$ 300 mil.
- Se realizaron 6 estudios de competitividad: lácteos, camarón, maíz, flores, madera, turismo, pequeña y media microempresa, mango, atún, benchmarking turismo, textiles y confecciones, artesanías, diagnóstico integral de la competitividad, proyecto andino de competitividad.

Participación de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones – CORPEI

Es una Institución privada sin fines de lucro, creada con el fin de contribuir al crecimiento económico del país, por medio del diseño y la ejecución de la promoción no financiera de las exportaciones e inversiones; liderando y coordinando la acción de los sectores público y privado.

Sus principales servicios son:

- Promoción de Exportaciones
- Departamento de Ferias y Misiones Comerciales
- Red Comercial Externa
- Centro de Información Comercial
- Programa de Fondos Compartidos (enunciado anteriormente)
- Programa de Apoyo a las Exportaciones – PAPE
- Canje de cupones y certificados de aportación CORPEI.

Experiencias de promoción para las Microempresas en el Ecuador
Servicios de Desarrollo Empresarial para la microempresa.

Los servicios de desarrollo empresarial (SDE) son muy amplios, incluyen capacitación, transferencia de tecnología, apoyo en mercadeo y en comercio exterior, asesoramiento empresarial, tutorías en preparación de proyectos, planes de negocios, entre otros. Los SDE están orientados a desarrollar mejoras en cualquier área de la empresa, incrementar las capacidades de los empresarios y de los trabajadores.

De esta forma, la presencia de un mercado de SDE resulta sumamente importante para que las micro, pequeñas y medianas empresas sean competitivas. “Un reciente informe sobre la Competitividad Industrial del Ecuador, elaborado por ONUDI para el MICIP, establece que, al comparar 10 países de la región, el Ecuador está en el puesto nueve en productividad laboral. Los datos señalan que Ecuador tiene 4,9 veces menos productividad que Argentina, 3,5 veces que Costa Rica, 2,8 menos que Colombia, y 1,36 menos que el Salvador.

Esto confirma la urgente necesidad de realizar acciones que contribuyan a mejorar la competitividad de las empresas ecuatorianas, atendiendo diversos aspectos, entre ellos el de una mejor calificación laboral” (INSOTEC, Febrero 2005). A fin de alentar la competitividad, el crecimiento del negocio y la creación de empleo, es indispensable construir una capacidad local y nacional en SDE sostenibles y costo-efectivos. En Ecuador existen algunos

proveedores que tienen una trayectoria de dos o tres décadas; sin embargo, la coordinación entre éstos es mínima o inexistente. Los actuales espacios de reunión de proveedores de SDE son el Foro de la Microempresa (FOME) y la Red Financiera Rural (RFR). En el FOME participan unas 13 instituciones, que proveen SDE y algunos servicios microfinancieros, mientras que la RFR tiene 37 instituciones socias, la gran mayoría brinda microcréditos, pero entre éstas hay 18 ONG que también ofrecen SDE. Si bien la misión del FOME y la RFR son diferentes, ninguna de las dos instituciones se dedica a coordinar la acción de los proveedores de SDE. Tampoco se han realizado estudios de las necesidades de los microempresarios, que orienten la provisión de SDE a los requerimientos de la demanda. Cada ONG oferta sus servicios en base al conocimiento de sus clientes y los atiende de la mejor manera de acuerdo a sus posibilidades. La industria de SDE es atomizada y dispersa; no hay coordinación ni espacios de concertación; los microempresarios no están organizados entorno a éste propósito, y por lo tanto resulta complicado juntar la oferta y demanda de SDE para conciliar sus necesidades y capacidades. Debido a que no se cuenta con una organización que agrupe a las instituciones que brindan SDE y tampoco se tiene una fuente consolidada de datos sobre la provisión de SDE, a continuación se presenta exclusivamente un resumen de las principales instituciones que brindan SDE y sus contribuciones al fortalecimiento de la microempresa en Ecuador. Este resumen no es un listado completo, sino una breve descripción de la acción de algunos proveedores de SDE.

ONG y Asociaciones ecuatorianas que brindan SDE El Centro de Promoción y Empleo para el Sector Informal Urbano (CEPESIU)

Desde hace más de 22 años se dedica a contribuir al desarrollo del sector de la microempresa prestando servicios de apoyo dirigidos tanto a los microempresarios, como al tejido organizativo e institucional que interactúa con el sector. Los servicios y programas que ofrece CEPESIU son: servicios financieros, desarrollo económico local, servicios de desarrollo empresarial, promoción de sistemas autogestionados de ahorro, crédito y capitalización, gestión del conocimiento, y actualmente la Coordinación Nacional del Foro

de la Microempresa (FOME). El CEPESIU ha desarrollado una especialización en el subsector mueble y madera a través de tres emprendimientos coordinados: i) CESPPOE es una planta semi-industrial con maquinaria moderna; ii) SIMM un sistema de información de mercado, capacitación, asistencia técnica, inteligencia de mercado y diseño; y iii) NOVACASA, el componente comercial del sistema, con un almacén de muebles para el hogar.

Enfocándose en las necesidades de los microempresarios rurales y sus familias, el CEPESIU ha desarrollado un programa de promoción y fortalecimiento de las Sociedades Populares de Inversión (SPI) que son microempresas locales dedicadas a la prestación de servicios autogestionados de ahorro, crédito y capitalización para la población de los estratos rurales más pobres. Los SPI contribuyen a la dinamización, recirculación y optimización de los flujos de fondos de las economías familiares locales y aportan al fortalecimiento del tejido institucional local. Se han constituido 182 SPI (60% rurales), con 2.814 socios (58% mujeres), 3.711 usuarios de crédito, 9.954 créditos otorgados, un monto otorgado de US\$ 772.267, actualmente tienen 2.096 créditos vigentes, una cartera activa de US\$ 204.018 (3% mora), y un patrimonio total de US\$ 185.572. Estos SPI tienen un alto índice de sostenibilidad (91% de las que iniciaron su funcionamiento se mantienen), y son autónomos (52% operan sin ningún apoyo de CEPESIU), durante el primer año han mostrado un crecimiento del 36% en socios y 5 veces en patrimonio.

La Corporación Femenina Ecuatoriana (CORFEC)

15 es una ONG ecuatoriana que desde 1983 presta sus servicios a las comunidades de escasos recursos con la finalidad de mejorar su calidad de vida. Desde junio del 2005, el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional acreditó como Centro de Capacitación y Formación Profesional a la CORFEC. Su Instituto de Formación Técnica de la Mujer capacita a microempresarios en las áreas técnicas y de conocimientos administrativos. Los cursos técnicos son talleres de joyería, vitrales, carpintería, cocina y manualidades; mientras que los cursos de gestión

empresarial incluyen administración, mercadeo y servicio al cliente, tributación, contabilidad, comercialización, preparación y evaluación de proyectos, planificación estratégica, gestión y manejo de crédito, aspectos legales para empresas.

El Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio (FEPP)

Lleva más de 36 años sirviendo a los pobres a organizarse para acceder a créditos, capacitación y asistencia técnica, con el objeto de “promover el desarrollo integral, sostenible y contribuir a la transformación de la sociedad”. La herramienta fundamental del FEPP en cuanto a SDE es su Escuela de Formación Empresarial “Monseñor Cándido Rada” que brinda formación profesional y educación para campesinos, especialmente mujeres y jóvenes, para que puedan acceder al empleo, dinamicen las economías locales con la creación y gestión de empresas competitivas. Durante el 2005 la Escuela de Formación Empresarial capacitó 1.658 jóvenes, a través de cursos de 8 o 12 semanas al año, que se dictan en aulas regionales distribuidas en todo Ecuador, y sus egresados son empresarios que prestan servicios productivos en su comunidad. Los resultados concretos de este programa del FEPP se observan a través de las empresas rurales creadas, entre ellas hay fábricas de mermelada de exportación, secadoras de hongos, fábricas de muebles de madera, fábricas de chocolate, molinos de granos, etc. que son auto-sostenibles, generan riqueza y valor agregado. Además el FEPP cuenta con otro centro de capacitación llamado Yasuní.

La Fundación Alternativa (FA)

Se creó en 1992, y desde entonces ha logrado integrarse como un actor en la provisión de SDE, trabajando en el fortalecimiento de cadenas productivas, empresas asociativas y metodologías que buscan el mejoramiento de las microempresas rurales y la calidad de vida de la población más pobre. La FA acompaña a las microempresas nacientes durante su primer año de vida incentivando la creación de cadenas productivas. En una alianza estratégica con la Cooperación Belga, FA desarrolló el componente de asistencia técnica y SDE del programa de Profundización de Servicios Financieros en la Sierra Norte de Ecuador. En

este marco, se crearon tres¹⁷ cadenas productivas rurales en la zona, con una metodología de identificación de la demanda potencial de servicios, y asistencia técnica focalizada en las debilidades y fortalezas encontradas en los eslabones de la cadena.

Además, ha realizado un programa piloto de adaptación de la metodología de autoaprendizaje para que mujeres rurales formen una microempresa exitosa. Este programa también incentiva la creación de cadenas productivas, y ha realizado alianzas con otros operadores de microfinanzas (ESPOIR y FUNDES en Manabí; EMPRENDER en Cotopaxi; Hogar de Cristo en Guayas; Centro del Muchacho Trabajador en Pichincha). En los últimos 5 años FA ha brindado SDE a un total de 600 microempresarios. La FA busca generar alianzas con universidades, municipios, empresas y ONG, para desarrollar programas fortalecimiento a través de SDE, y así lograr modelos de encadenamiento e integración.

La Fundación Espoir

Es una ONG ecuatoriana que desde 1992 viene apoyando a mujeres microempresarias pobres. Espoir ofrece a sus clientas un producto genérico de microcrédito grupal con educación, es decir que además de bancos comunales se desarrollan actividades educativas en las áreas de salud preventiva, gestión de negocios y desarrollo humano (derechos, participación y responsabilidad social, ejercicio de ciudadanía, equidad de género, etc.). Bajo este sistema el crédito grupal y los servicios de asistencia técnica están directamente vinculados, se les cobra una comisión en el crédito por los servicios de apoyo no financieros. Este constituye un esquema diferente de provisión de SDE.

La Fundación Esquel

A través de su Corporación para el Desarrollo de la Microempresa (CODEMI) provee servicios financieros y desarrollo empresarial a la microempresa. Entre los principales SDE se destacan:

- **Concurso Creer es Poder:** destinado a fortalecer la gestión administrativa y crear capacidades en principios de administración, finanzas, contabilidad, investigación de mercados, marketing, ventas, planeación estratégica, presupuestos y planes de producción.
- **Reinversión del Talento en el Ecuador (RETALE):** programa diseñado para ecuatorianas y ecuatorianos que se encuentran trabajando en España y quieren regresar al país para establecer un negocio rentable. Ofrece asesoría y acompañamiento en la concepción del plan de negocios, apoyo en la formación, capacitación inicial en gestión y asistencia técnica permanente durante la ejecución del proyecto, financiación de la inversión con interés competitivo y la subvención de hasta el 80% del boleto de avión para el regreso del promotor y su familia directa. Realizado en coordinación con la Fundación Un Sol Mon, de Caixa, Catalunya, la Fundación Enter, el Banco de la Mujer, la Fundación para la promoción de la Autoocupación de Catalunya y la Fundación Hispano Andina, en España; y la Cooperativa de Ahorro y Crédito Codesarrollo y Fundación Esquel, en Ecuador.
- **Capital de Riesgo:** Provee capital de riesgo para la creación de microempresas, de manera de que sus socios gestores amplíen su mercado y mejoren su gestión. Desde el 2003 se ha iniciado el proceso de venta de la participación de Esquel en cada una de las empresas.

La Fundación Huancavilca

A través de su Centro de Desarrollo Empresarial (CEDEM) ofrece capacitación y de enseñanza profesional y técnica para los microempresarios. El CEDEM ha sido certificado y avalado por el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCF). Sus cursos están financiados hasta un 80% por el CNCF siempre y cuando el trabajador esté afiliado al IESS. Además, con una alianza con la Fundación de Empresarios para el Desarrollo Social (FEMDES), han creado el Programa

Formativo de Microempresas de Unidades Productivas Familiares, enfocado a la creación de microempresas para facilitar la creación y generación de una nueva fuente de ingresos y por ende la calidad de vida del trabajador y su entorno.

El Instituto de Investigaciones Socioeconómicas y Tecnológicas (INSOTEC)

Es una fundación privada sin fines de lucro creada hace más de 25 años, con el propósito de contribuir al desarrollo económico, social, tecnológico y educativo del Ecuador. INSOTEC dispone de 6 centros de servicios empresariales en las ciudades de Riobamba, Ambato, Pelileo, Santo Domingo de los Colorados y Quito. Ofrece servicios financieros y de desarrollo empresarial en difusión tecnológica, especialización sectorial y fortalecimiento del tejido empresarial y cadena productiva. Además da asesoría en gestión empresarial, y difunde tecnologías especializadas para PYMES en el sector textil y de confecciones. Los servicios se pagan a precios de mercado y los excedentes se reinvierten, esto les permite financiar parcialmente pasantías en el exterior o las asistencias técnicas. INSOTEC ha logrado articular la prestación de servicios de comercialización con otros servicios tecnológicos de producción, que aún mantienen un nivel de subsidio por la ausencia de recursos destinados a estos temas por parte de las empresas.

2.2. Antecedentes Investigativos

El autor (Rojas Villanueva, 2013) realizó un estudio titulado “Principales factores que impiden el crecimiento de las MYPES, propuesta de estrategia para el desarrollo competitivo” en donde tuvo como objetivo principal analizar los principales factores que impiden el crecimiento de las MYPES del sector de muebles de Lima Metropolitana, ya que este viene mostrando un estancamiento ya que el rubro aun no es reconocido como industria artesanal. Se aplicó una metodología cuantitativa y cualitativa, utilizándose la recolección de datos mediante entrevistas, etnografías y encuestas. La investigación mostro información relevante sobre el nivel de crecimiento de

las MYPES, indicando que hay una alta probabilidad de que cierren, ya que no cuentan con un nivel de competitividad en sus ventas y productos.

Se demostró además que la asistencia técnica, el financiamiento y las capacidades gerenciales contribuyen al crecimiento de las MYPES, pero las oportunidades no se presentan de una forma accesible para la mayoría de los empresarios, de lo que se deduce que el crecimiento es bajo. Se concluyó que el desarrollo de las MYPES es una estrategia que permite el desarrollo del país ya que 42.1% de la población económicamente activa corresponde al sector de las MYPES.

El estudio realizado por (García Saltos, 2016) sobre El proceso administrativo en las MIPYMES del Cantón Machala, Provincia de el Oro. Indica que desde hace varias décadas la micro pequeña y mediana empresa (MIPYME) se han convertido en una importante fuerza que impulsa el desarrollo de las economías de los países, es por ello que el objetivo de la investigación es valorar la presencia del ciclo administrativo en las MIPYMES, del Cantón Machala en la Provincia de El Oro para de revelar los principales problemas que en este aspecto constituyen un obstáculo para el éxito empresarial. Para su cumplimiento se recurrió a los métodos histórico lógico y el análisis y síntesis, la encuesta la que fue aplicada a 384 empresas y procesada mediante el paquete estadístico SPSS 23.0, en las empresas del cantón. Se utilizó la UTI (Urgencia, Tendencia e Impacto) con la participación de expertos. Como resultados fundamentales se obtiene que los principales problemas que presentan las MIPYMES en el Cantón Machala es la falta de innovación, no contar con una estrategia de desarrollo y la no existencia de un pensamiento flexible. Se concluye que se cuenta con una valoración del estado actual del funcionamiento del proceso de dirección de las MIPYMES del Cantón Machala.

Para (Velecela Abambari, 2013) quien realizó un estudio titulado “ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES” cuyo objetivo fue presentar una visión general sobre las Pequeñas y Medianas Empresas "PYME", partiendo de un estudio de las PYMES en América Latina, centrándose en el estudio de la situación de este tipo de empresas

en el Ecuador. En la investigación se describen las principales características de las PYMES, así como las deficiencias y problemas que enfrentan estas empresas en crecimiento en el mercado local al momento de solicitar una fuente de financiamiento. Además de ello proporciona una guía general que incluye los pasos para identificar y aplicar los principios contables, financieros y administrativos en las pequeñas empresas con el fin de lograr una adecuada fuente de financiamiento que pueden ser obtenidas de recursos externos o internos, formales o informales que se encuentran disponibles en el Mercado Ecuatoriano.

La información estadística en esta materia es deficiente actualmente, para Villar, Briozzo, Pesce, & Vigier (2015) considerando a Argentina, hay evidencia que las PYMES que recurren en mayor proporción a la banca pública, se caracterizan por ser de menor tamaño, y muestran aspectos relacionados con dicha característica, como no distinguir el tipo de financiamiento en función del activo a financiar, en recurrir en mayor medida a un asesor externo para analizar la decisión de financiamiento, y en terciarizar el procesamiento de la información. Esta realidad, no es ajena en el país en donde se reclama dinero para proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento. Por otra parte, los bancos consideran de “alto riesgo” a este segmento empresarial.

Van & Almazor (2002) al referirse a la experiencia mexicana, mencionan que la presencia de crédito bancario en el pasivo de una empresa, refleja la materialización de transacciones PYME - bancos, con la consecuente la aportación (ex post, después de la transacción) de información sobre el comportamiento de la empresa. Sin embargo, para los investigadores, estas transacciones (que resultan de la interacción entre oferta y demanda) no les informan del nivel de restricción sufrido por las empresas.

Siguiendo el análisis de Van & Almazor (2002), la restricción de crédito debe manejarse como un indicador de “racionamiento”, en el sentido de eficiencia asignativa, entendiendo que se entregan recursos a proyectos de inversión rentables. Incluso vinculan, el análisis a la imposibilidad de revisar pasivos

bancarios, sin que se pueda tener claro si los problemas en los pasivos son “producto de” o tienen su origen en la mala calidad de la empresa. Por su parte, la ausencia de créditos bancarios en una empresa “restringida” podría indicar que, o bien no tiene la suficiente calidad, o que los problemas de selección adversa no le permiten distinguirse de las empresas “malas”.

Bloch & Granato (2007) indican que las condiciones de acceso al crédito en la región americana son poco competitivas, caracterizándola por las altas (el doble que para las grandes empresas), plazos cortos por la desconfianza de la banca respecto a proyectos y exigencias elevadas de garantías. Estos autores atribuyen la severidad de estas condiciones a la alta morosidad del sector PYMES, que es mayor que la de las grandes empresas. Desde el punto de vista de la oferta, los mayores obstáculos para el financiamiento de las PYMES provienen de los altos costos de transacción de las operaciones pequeñas, la falta de transparencia contable, el costo de obtención de la información adecuada, la percepción de alto riesgo, la falta de garantías suficientes, y la exigencia por la normativa prudencial de provisionar los créditos a PYMES. La revisión de los instrumentos, del tamaño del mercado y de las características de la oferta, permite concluir que los instrumentos disponibles a las PYMES se limitan al crédito tradicional a corto plazo y esto dificulta su inversión de largo plazo en activos fijos (Bloch & Granato, 2007, pág 456).

Concuerdan con esto, De Paula Gutiérrez & Bolaños (1999) al mencionar que, la disponibilidad de recursos financieros en condiciones adecuadas, constituye una de las limitantes para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; pero no es la única. Hay que considerar también otros aspectos que afectan la forma, de cómo las PYMES utilizan los diferentes recursos productivos para generar riqueza. Dentro de ellos cabe citar el acceso a los sistemas formales de propiedad, la capacitación gerencial, la disponibilidad de tecnología, la aplicación de estándares adecuados de control de calidad y la información sobre mercados. Pero es poco lo que puede lograrse si no existe un esquema que permita a las PYMES tener acceso a recursos financieros en condiciones adecuadas de costo y

oportunidad. El hecho de que existan y operen las PYMES implica que hay fondos financieros disponibles para ellas. Parte de esos fondos provienen del ahorro familiar y otros recursos propios, incluyendo dentro de ellos muchas veces el aporte laboral y gerencial de los propietarios; parte, también, de recursos de operación tradicional, como es el crédito de proveedores o los mecanismos de descuento de facturas. Sin embargo, el problema principal se presenta al considerar la oportunidad y el costo de obtener los recursos financieros, pues muchas de las PYMES no clasifican dentro de los programas de crédito del sistema financiero formal, en parte por la misma manera como están constituidas las empresas, su bajo historial crediticio, su falta de garantías adecuadas o sus problemas de organización y administración (De Paula Gutiérrez & Bolaños, 1999, pág 16)

La problemática respecto al acceso a los recursos del sistema financiero formal, difiere según sea el tamaño y el historial de cada empresa. Por regla general, en países con poco desarrollo del mercado de capitales, las PYMES no tienen acceso, por su incapacidad de cumplir con los requisitos que son de obligatorio cumplimiento para ofrecer títulos valores, algo que solo se limita a empresas medianas o grandes. Las empresas medianas, por otra parte, tienen menos dificultades de acceder a los recursos bancarios, pues por lo general poseen una estructura jurídica formal, niveles de garantía adecuados y equipos gerenciales más sofisticados (De Paula Gutiérrez & Bolaños, 1999).

En este sentido, el mayor problema de acceso a los recursos del sistema financiero, tanto por la oportunidad como por su costo, incluyendo los de transacción, lo tienen las micro y pequeñas empresas.

Todas estas asimetrías en la información y en acceso al crédito para pequeñas empresas, hacen que se reconozca el papel de la banca de desarrollo en la reducción del financiamiento ante demandas económicas y sociales, y también podría decirse ante el desinterés del primer piso privado para canalizar fondos del banco de segundo piso, una característica del sistema financiero ecuatoriano, en donde habiendo recursos a bajo costo financiero, no son utilizados por la mayoría de la banca privada.

Un interesante análisis surge con Cole (2010) al referirse a la discriminación de precios que hace que los acreedores comerciales sean más indulgentes que los bancos acreedores, cuando una empresa se encuentra con dificultades financieras, por lo que las empresas presentan un riesgo mayor asignar una parte mayor de su endeudamiento con acreedores comerciales a cambio de la flexibilidad financiera que obtengan en el caso de pasar por malos momentos. Por lo que las PYMES buscan formas de acceder a crédito sin que haya tantas trabas en la presentación de garantía.

Para nadie es desconocido que el sistema financiero, constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país, por lo que las políticas económicas no pueden desvincularse de la salud del sistema que se requiere, la evidencia de la última crisis financiera sufrida en Estados Unidos e irradiada a otras naciones, confirma la importancia del mercado financiero y de las seguridades que este debe tener en el manejo de recursos.

López, Riaño, & Romero (1996) presentan un punto interesante sobre el papel de ineficiencia que jugaría el sistema financiero al no poder colocar recursos, llegando a concluir que siendo comercialmente viables las PYMES, aunque con escasas garantías para dar cobertura a una eventualidad de insolvencia, no pueden dejarse de considerar para el sistema financiero.

La respuesta de la Corporación Financiera Nacional (CFN) ante esta situación la hace que presente productos financieros, no financieros y canales de servicios. Entre los financieros se pueden citar:

- Capital de trabajo
- Activo fijo
 - Crédito directo – activo fijo
 - Progresar – cambio de la matriz productiva
 - Financiamiento forestal
- Programas de especiales – apoyo a políticas públicas
- Apoyo productivo y financiero
- Financiamiento de segundo piso
- Programa progresar

Entre los programas especiales que sirven de apoyo a las políticas públicas se puede mencionar que la CFN financia activos fijos y capital de trabajo para proyectos nuevos o de ampliación que se enmarcan en actividades productivas, sectores priorizados, industrias estratégicas e industrias básicas y que forman parte de los programas que promueven políticas públicas específicas. Estas son las líneas crediticias que oferta la Corporación Financiera Nacional:

- Financiamiento RENOVA
- Crédito de transporte público
- Mejoramiento y repotenciación del vehículo
- Financiamiento para emprendedores
- Financiamiento preferente para personas con discapacidad
- Financiamiento del Buen Vivir
- Financiamiento ex pescadores de arrastre
- Financiamiento del 10% de bienes adquiridos con CPG
- Financiamiento de contingencia para eventos emergentes
- Financiamiento y refinanciamiento CFN apoyo solidario

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Crédito

2.3.1.1. Definición de Crédito

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española, préstamo es la cosa o dinero que se entrega a otra persona para que lo use y después lo devuelva. Tradicionalmente se viene considerando que existen dos tipos de préstamo: el préstamo de uso, en el que tan sólo se transfiere el uso de lo prestado, existiendo la obligación de devolver la cosa prestada una vez que la misma ha sido usada; y el préstamo de consumo, en el que se transfiere la propiedad de lo prestado, que se entrega para ser consumido, de manera que la obligación de devolución se refiere a entregar una cosa de la misma cantidad y calidad a la inicialmente recibida y consumida.(Manuel Albaladejo 1975)

El comodato Se llama comodato (del latín *commodatum*) al contrato real y de buena fe por el que una persona —comodante— entrega a otra —comodatario— una cosa específica para que la use gratuitamente durante un cierto tiempo, al cabo del cual deberá restituirla, es decir, deberá devolver esa misma cosa.

El contrato se califica de «real» porque exige la entrega de la cosa y se da, por ejemplo, cuando yo presto a un amigo mi coche para que haga un viaje. Es claro que, en este caso, el comodante sigue siendo propietario de la cosa prestada, y que la obligación del que recibe la cosa es usarla adecuadamente y devolverla (el automóvil que le presto) después del plazo prefijado (cuando haya terminado el viaje). Las obligaciones de mi amigo, el comodatario, serán las de conservar la cosa (el coche o vehículo) diligentemente, servirse de ella para un uso debido (cumplir las reglas del tráfico y cuidarlo como si fuera el propietario) y devolverla al acabar el comodato (al terminar el viaje).

El mutuo Aun teniendo el comodato cierta importancia en la práctica, más transcendencia económica tiene el préstamo de cosas fungibles y consumibles, como pueden ser el aceite, el trigo y, sobre todo, el dinero. Se denomina mutuo (del latín *mutuum*) aquel contrato por el cual una persona —el mutuante— entrega a otra —el mutuario o mutuatario— una determinada cantidad de cosas fungibles, con la obligación por parte de ésta de, transcurrido un determinado plazo, restituir una cantidad equivalente en cuanto a su género y calidad (lo que en latín se llama el *tantundem*).

Un ejemplo típico de mutuo es el contrato de préstamo de dinero, que es el bien fungible por excelencia. Mediante este contrato, se entrega hoy una cantidad de unidades monetarias a otra persona, trasladándose la propiedad y la disponibilidad del dinero de aquel que concede el préstamo a aquel que lo recibe. El que lo recibe queda facultado para consumir o disponer como propio el dinero que le ha sido prestado, comprometiéndose a que, transcurrido un plazo

determinado de tiempo, se devuelva el mismo número de unidades monetarias que recibió en préstamo.

En el mutuo, como préstamo de bienes fungibles, lo que hay es, por tanto, un intercambio de bienes «presentes» a cambio de bienes «futuros». Por eso, y a diferencia de lo que sucedía en el comodato, en el mutuo es normal el establecimiento del pacto de intereses, dado que, en virtud de la categoría de la preferencia temporal (según la cual, a igualdad de circunstancias, los bienes presentes siempre se prefieren a los bienes futuros), los seres humanos, por lo general, sólo estarán dispuestos a renunciar hoy a una determinada cantidad de unidades de un bien fungible, a cambio de recibir un número superior de unidades de bien fungible en el futuro (cuando transcurra el plazo).

La diferencia, por tanto, entre el número de unidades que se entregan originariamente y las que se reciben del prestatario transcurrido el plazo es, precisamente, el interés. Resumiendo, en el mutuo, el prestamista asume la obligación de entregar las unidades prefijadas al prestatario o mutuuario, a no ser que la entrega forme parte del propio contrato. El prestatario o mutuuario que recibe el préstamo asume la obligación de devolver otro tanto de la misma especie y calidad que lo recibido (tantundem), en el momento en que finalice el plazo de duración del mutuo. Igualmente viene obligado al pago de intereses, siempre que los mismos, como es lo normal, hayan sido pactados. La obligación esencial en el préstamo de bien fungible o mutuo es la de devolver otro tanto de la misma especie y calidad que lo recibido, aunque sufra alteración su precio, una vez que ha transcurrido el plazo prefijado para el préstamo. Significa esto que el prestatario, al no quedar obligado sino a la devolución del tantundem transcurrido un determinado plazo, se beneficia de ser temporalmente el propietario de la cosa y de tener, por tanto, la plena disposición de la misma. Además, es un elemento esencial del préstamo o mutuo la existencia de un plazo determinado, pues el mismo establece el periodo de tiempo durante el cual la disponibilidad y propiedad de la

cosa será del prestatario, así como el momento a partir del cual el prestatario vendrá obligado a devolver el tantumdem. Sin el establecimiento explícito o implícito de un plazo determinado no puede concebirse que exista el contrato de mutuo o préstamo.

2.3.1.2. Teoría de la jerarquía

Gómez, García, & Marín (2009) en su artículo “Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica” recoge de forma excelente la teoría que avala la estructura financiera de la PYME, para lo cual señala las siguientes teorías: Teoría de la Jerarquía o Pecking Order, enunciada por Donaldson (1961) y popularizada por Myers y Majluf (1984); la Teoría del Ciclo de Vida de Weston y Brigham (1981); la Teoría de la Agencia de Jensen y Meckling (1976) y la Teoría de Racionamiento de Crédito de Stiglitz y Weiss (1981).

Gómez *et al.* (2009), analiza la Teoría de la Jerarquía y manifiesta que esta establece un orden de preferencias de financiamiento, donde las empresas, en primera instancia se financian mediante recursos propios como beneficios retenidos y aportaciones de los propietarios, y que en caso de requerir fondos extras, recurrirán a préstamos bancarios y en último lugar a emisión de acciones; el origen de esta preferencia podría ser el costo del financiamiento. Con lo que se toma la forma de proceder de un individuo en cuanto a su realidad financiera.

Esto coincide, con las prácticas de la PYME, ya que los pequeños negocios prefieren financiarse ellos mismos, pero más importante aún, es conservar la autonomía y el control de la empresa, una de las cosas que habitualmente preocupan a los que inician la actividad empresarial y que puede observarse mucho en empresas familiares.

Los autores Holmes y Kent (1991), proponen un tipo de Pecking Order para pequeñas empresas, debido a su limitado acceso al mercado de

capitales, ocasionado por la falta de información disponible de dicho tipo de empresas, para explicar que esta carestía, impide conocer la calidad de la gestión de los pequeños negocios, razón por la cual los prestamistas prefieren proteger sus recursos mediante reembolsos a corto plazo como medida de protección de su inversión, por otro lado, los pequeños empresarios se ven forzados a emplear créditos comerciales a corto plazo pero con mayor costo, lo que implica un riesgo mayor para las compañías (Chittenden, Hall y Hutchinson, 1996) (Gómez *et al.*, 2009, pág 219).

2.3.1.3. Teoría del ciclo de vida crédito

En la Teoría del Ciclo de Vida financiero expuesta por Weston y Brigham (1981), los autores explican, que las diferentes etapas de vida de las empresas son coincidentes con diferentes necesidades financieras. También advierten la posibilidad de que las compañías puedan enfrentar un “gap financiero”, en alguna fase del ciclo de vida con acelerado crecimiento. Un enfoque aceptado para el estudio de las necesidades financieras de la PYME en sus diferentes etapas de crecimiento, es de los autores Berger y Udell (1998) (Gómez *et al.*, 2009).

2.3.1.4. Modelo de financiamiento crediticio

El modelo que Berger y Udell relaciona empresas según su tamaño, edad, información y tipos de financiamiento empleado por las empresas. Destacan que las empresas pequeñas, jóvenes y con información más escasa se encuentran en el lado izquierdo del Continuo, ya que las fuentes de financiación que más emplean son los recursos del propietario, crédito comercial y business angels o inversionistas angeles. En este mismo enfoque, Gregory *et al.* (2005) emplean encuestas para probar el modelo anterior, encontrando mayor soporte en la variable tamaño (medida por el número de empleados), para conocer que son las empresas más grandes, las mejor adecuadas para utilizar deuda pública por emisión de acciones o financiación a largo plazo (Gómez *et al.*, 2009).

De acuerdo con la Teoría de la Agencia, Jensen y Meckling (1976) estudian los costes de transacción, al buscar la firma de un contrato, señalan la existencia de información asimétrica, que genera diferentes percepciones de riesgo lo que puede afectar a ambos participantes, dando como resultado altas tasas de interés, aumento en costes de monitoreo de crédito, daño moral y selección adversa. Por tanto, se asume que el financiamiento exterior es más costoso que el financiamiento interno, o debido a la asimetría de información y costes de monitoreo (Beck *et al.*, 2003).

La Teoría de Racionamiento de Crédito de Stiglitz y Weiss (1981), señala la mecánica de los bancos para otorgar préstamos en función de la tasa de interés que esperan recibir y el riesgo que implica el préstamo, dicha tasa puede ser afectada por dos aspectos: 1) el efecto de selección adversa y 2) las acciones de los prestatarios (efecto de incentivo). En el primer caso la selección adversa de la tasa de interés, se refiere a las diferentes posibilidades que tienen los prestatarios de rembolsar el préstamo, como el banco no puede saber fácilmente quienes son buenos clientes, tendrá que utilizar diversos mecanismos para identificar al mejor prestatario. Sin embargo, el banco tampoco puede controlar las acciones de los prestatarios (efecto de incentivo), por lo que tendrá que establecer formas de conducir a éstos para tomar decisiones que protejan sus intereses, mediante las cláusulas del contrato. Por otro lado, buscará la manera de atraer a prestatarios que representen un riesgo menor, lo que afecta el contexto de la PYME, ya que ésta significa un riesgo mayor, generando la problemática que le es característica.

Estas posiciones teóricas, pueden ser catalogadas así mismo mediante dos escuelas de pensamiento al revisar estudios de PYMES. Los Pro-PYMES y los anti-PYMES, a los primeros se los puede encontrar en los países donantes y agencias de desarrollo cuya presencia ha sido muy notoria en los países con mayores

necesidades básicas insatisfechas, Ecuador en los últimos años tuvo una fuerte presencia de la cooperación internacional con USAID, GTZ, AECID, entre otros, con diversos proyectos, se puede mencionar un antes y un después de la presidencia del economista Rafael Correa Delgado.

Beck, Demirguc-Kunt, & Levine (2004) añade que la opinión favorable a las PYMES se debe a que se las considera, como fuentes de iniciativas empresariales innovadoras que ayudan a promover el crecimiento económico y ayudar a reducir el alto nivel de pobreza en economías en desarrollo. En segundo lugar Beck *et al.* (2004) indican que los pro-PYMES argumentan que estas unidades productivas aumentan la competencia y la capacidad empresarial y por lo tanto, tienen amplios beneficios económicos en la eficiencia, la innovación y el crecimiento de la productividad. De ahí que, el apoyo directo del gobierno a las PYMES puede ayudar a los países a cosechar los beneficios sociales.

Concuerda con su importancia Villanueva (2013) al precisar que las PYMES constituyen la base esencial de la economía. A decir del investigador, se constituyen en las unidades económicas que más generan empleo con una contribución al PIB imprescindible, siendo además fuente de sobrevivencia de cientos de familias con ingenio y creatividad.

Los anti-PYMES manifiestan que son las grandes empresas las que aprovechan las economías de escala con lo que fácilmente reducen los costos fijos asociados a la investigación y desarrollo (I + D) con efecto positivo en la productividad (Pagano & Schivardi, 2003).

Además, algunas investigaciones sobre la calidad del trabajo y de sueldos está relacionada con el tamaño de las empresas, determinando que la calidad del trabajo y los sueldos son más estables en empresas grandes, aunque no son contundentes estas

ideas cuando se presencian crisis globales, que afectan a empresas transnacionales, cuyos despidos impactan en las economías receptoras de esa inversión.

Relacionado a esto, CEPAL - OCDE (2012) indican que las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Su importancia se manifiesta de varias formas en la región, tales como su participación en el número total de empresas o en la creación de empleos, y en algunos países llega a extenderse a la participación en el producto. Sin embargo, si se compara la contribución de esas empresas al producto, con la de los países de la OCDE, se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el 40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las PYMES. El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las PYMES en América Latina, es reflejo de la estructura productiva heterogénea, la especialización en productos de bajo valor agregado y su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países.

El resultado es que la brecha de productividad entre los países de la región y los de la OCDE tiende a persistir en el tiempo. Lo que sumado al limitado acceso al financiamiento continúa siendo realidad para una fracción importante de las PYMES en América Latina: menos del 15% del crédito total en la región tiene como destino el sector de las PYMES, aunque estas son la mayor parte de las unidades productivas y las responsables de cerca del 80% del empleo. Esto sugiere que la evolución reciente de los sistemas financieros en la región no ha respondido adecuadamente a la demanda de instrumentos de crédito a nivel empresarial (CEPAL - OCDE, 2012).

En este sentido CEPAL – OCDE (2012), manifiesta que la carencia de financiamiento para las PYMES en América Latina resulta ser más grave en los créditos bancarios de largo plazo (activos fijos): en este tipo de empresas se concentra en el corto plazo y una fracción importante del crédito de capital de trabajo proviene de fondos propios. El escaso crédito de largo plazo es otorgado en mayor proporción a grandes empresas, lo que incrementa su ventaja respecto a las PYMES, elevando la brecha de crédito por tamaño de empresa.

Villanueva (2013) indica algunos problemas y dificultades en las PYMES y menciona: “altos costos de financiamiento aunados a una necesidad de incremento de capital en la mayoría de las empresas; por lo tanto, hay debilidad patrimonial en las empresas del sector.

Además, la menor capacidad para ofrecer un colateral dificulta el otorgamiento de crédito a las empresas más pequeñas. La ausencia de colateral es citada como un obstáculo importante de las PYMES para solicitar un crédito en América Latina. Al igual que en otras regiones, las principales fuentes de colateral son los activos fijos (edificios, maquinaria y equipos), con una dependencia decreciente sobre los activos personales en función del tamaño de la empresa (CEPAL - OCDE, 2012).

2.3.1.5. El papel de las instituciones crediticias públicas

Las instituciones financieras públicas han tenido históricamente un papel relevante en la provisión de financiamiento a las PYMES, en particular garantizando la disponibilidad de recursos de mediano y largo plazo para la inversión a través de la creación de instrumentos financieros y el financiamiento en segmentos donde el sector privado ha sido poco dinámico. Estas instituciones tienen amplia presencia en el sistema bancario de la región, con una participación promedio cercana a 23% (de Olloqui & Palma, 2012).

La banca de desarrollo juega un papel crucial en apoyar al sector productivo: a diferencia de la banca pública (que a menudo busca compensar la ausencia de servicios de la banca comercial en lugares donde ésta no opera, o actúa como instrumento contracíclico cuando la banca privada se retrae, o en el caso de un sistema bancario subdesarrollado o inestable), no busca emular al sector privado, ni generar necesariamente un resultado financiero, sino que constituye un instrumento efectivo de intervención pública en sectores o proyectos con externalidades positivas, en áreas estratégicas o para el desarrollo de empresas innovadoras (CEPAL - OCDE, 2012).

Con estos antecedentes, es necesario entender que hay necesidad de aplicar programas de ayuda a PYMES, mediante instrumentos novedosos para atenuar las barreras de información entre bancos y empresas, y/o dirigidos a exigencias más específicas de las PYMES.

La intervención gubernamental inadecuada y un manejo financiero deficiente han socavado el prestigio de instituciones financieras públicas, en el caso ecuatoriano concretamente al Banco Nacional de Fomento, ahora denominado BanEcuador con interminables condonaciones de deudas.

En este sentido, se puede mencionar como ejemplos de mal manejo financiero, los créditos con tasas de interés subsidiadas y una pobre evaluación de cartera como uno de los elementos que terminaban con la capacidad de financiamiento de esta institución financiera en Ecuador. Esta situación generó una pérdida de confianza en la institución de la banca de desarrollo y, como parte de la ola de reformas de principios de los años noventa en la región, ocasionó un proceso de reestructuración institucional que terminó debilitando el papel de la banca de desarrollo como instrumento de política industrial.

La banca de desarrollo está asumiendo una estructura institucional, donde coexisten diferentes modelos de apoyo a la financiación de las PYMES. Mientras que anteriormente había un claro predominio de las funciones de segundo piso de los bancos de desarrollo, hoy en América Latina cada país presenta una estructura institucional diferente, desde bancos con únicamente primer o segundo piso, a sistemas mixtos. La mayoría de los países de América Latina tienen bancas de desarrollo; por ejemplo, Brasil (Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social, BNDES), México (Nacional Financiera, NAFIN, y Banco de Comercio Exterior, BANCOMEXT), Colombia (Banco Colombiano de Desarrollo Empresarial y Comercio Exterior, BANCOLDEX, una banca de desarrollo mixta), Perú (Corporación Financiera de Desarrollo S.A., COFIDE S.A.) y Ecuador (Corporación Financiera Nacional, CFN).

2.3.1.6. Microempresas

2.3.1.7. Definición de Microempresa

Las microempresas surgen en relación a las actividades comerciales, la ineficiencia y distorsiones introducidas por el estado, constituyéndose como una alternativa de supervivencia en este contexto García brinda la definición al mencionar que:

Las microempresas a aquellas que desarrollan actividades empresariales que ofrecen algún valor añadido en el mercado y que generan ingresos netos, con independencia del volumen de capital o de trabajo utilizado y con independencia del nivel de tecnologías. Resulta muy difícil establecer una definición de microempresa debido a su naturaleza tan heterogénea y a la falta de datos fiables sobre ellas. (2004)

En razón a la falta de trabajo la microempresa brinda apoyo en el sector laboral, convirtiéndose algunas en microempresas informales, al respecto Carpintero dice: "es claro que no todo el sector informal es microempresarial, ni todo el sector microempresarial es informal, a

pesar de lo cual resulta claro que la mayoría de las microempresas se caracterizan por desarrollarse en un contexto de marginalidad social” (1998)

2.3.1.8. Tipos de microempresas

Las microempresas también cuentan con diversas características de heterogeneidad y se dividen en grupos, como lo menciona Carpintero al decir que:

Microempresas de supervivencia o de subsistencia. Configuradas como alternativa a la falta de empleo en el sector formal, y se dedican a actividades comerciales muy simples. b) Microempresas consolidadas o de acumulación. Pequeños negocios que han consolidado una participación en el mercado, con potencial de crecimiento. c) Microempresas dinámicas. Pequeños negocios que pertenecen a una zona intermedia entre la micro y la pequeña empresa. Tienen potencial de transformación en pequeñas empresas del sector moderno. Este grupo es claramente minoritario. Su principal problemática es quedar al margen de los programas de apoyo debido a que son consideradas muy grandes para ellos, pero al mismo tiempo no cumplen con todas las garantías que solicita el sector formal. (1998)

De Asis (2000) brinda detalles de las diversas características microempresarial, expone la siguiente clasificación

TIPOLOGÍA MICROEMPRESARIAL

Variable	Tipología	Descripción
Capacidad de retención	Deficitarias	No consigue cubrir costes
	De subsistencia	Genera ingresos mínimos indispensables
	De acumulación	Capacidad de retención de excedentes
Propiedad	Personales	Capital es propiedad personal
	Familiares	Capital es propiedad de la familia
	Asociativas	Capital es propiedad de los socios
Relaciones de trabajo	Individuales	Un solo trabajador y propietario
	Familiares	Mano de obra familiar
	Extrafamiliares	Mano de obra extrafamiliar
	Asociativas	Mano de obra en base a lazos de amistad
Duración	Permanentes	Ofrecen bs. y ss. todo el año
	Temporales	Ofrecen bs. y ss. derivados de las costumbres
	Ocasionales	Ofrecen bs. y ss. eventuales
Modalidad de trabajo	Integrales	Cubren todas las fases del proceso productivo
	Especializadas	Especializadas en etapas
Ubicación	Urbanas	Zonas urbanas
	Periurbanas	Zonas periféricas urbanas
	Rurales	Zonas rurales
Actividad	Productivas	De artículos de consumo
		De artículos con especificaciones
		De artículos artesanales
		De artículos de difícil acceso para empresa formal
	Comercializadas	De productos elaborados por sector formal
		De productos elaborados por sector informal
		Vendedores ambulantes
	De servicios	Vendedores con puesto fijo
		Vendedores de barrio
		Prestación individual y colectiva
De servicios	Prestación en domicilio, a domicilio o ambulante	
	Servicio de alimentación, transporte, entre otros	
	De bajo nivel tecnológico	
		De alto nivel tecnológico

Fuente: De Asís (2000)

2.3.1.9. Principales problemas

Las microempresas carecen en su gran mayoría de apoyo crediticio para llevar a cabo inversiones que les permita seguir surgiendo, al

respecto Vereda del Abril menciona:

Las microempresas tienen, además de los problemas de toda pequeña empresa, otros que le son propios producto ya sea de la informalidad que presentan muchas de ellas, o de sus capacidades endógenas, o de las condiciones del entorno e institucionales que les afectan en mayor grado que a las grandes empresas. (2001)

Asimismo al contar con un funcionamiento básico, no cuentan con recursos necesarios para la producción de su trabajo, a este respecto Foschiatto y Stumplo mencionan: “Dada su pequeña escala de funcionamiento, en general su nivel tecnológico es bajo, carecen de recursos lo cual no les permite llevar a cabo inversiones, y el acceso a los recursos financieros formales es muy difícil” (2006)

En base a lo antes mencionado, la carencia de recurso viene a ser uno de los problemas importantes de la microempresa, al respecto Zevallos brinda un resumen de la problemática

PROBLEMÁTICA DE LAS MICROEMPRESAS POR AREAS

AREA	PROBLEMÁTICA
Finanzas	Escaso acceso al sistema financiero formal
Tecnología e información	Ausencia de tecnología adecuada y escasez de información sobre oferta, demanda, entre otros.
Comercialización	Asimetría entre pequeñas y grandes empresas
Estructura regulatoria y competencia	Prácticas asimétricas relativas a clientes y corrupción
Organización y cooperación	Poder de mercado de las grandes empresas genera asimetría, y ausencia de organización de microempresas
Recursos humanos	Servicios de capacitación inadecuados y falta de trabajadores cualificados

Fuente: Zevallos (2003).

2.3.1.10. Análisis del macroentorno de las MYPES

Factores Económicos

Los factores económicos tienen un impacto directo sobre las estrategias empresariales y comprenden tanto el desarrollo general de las economías nacionales e internacionales como los desarrollos específicos de cada sector y de la empresa u organización en cuestión.” (Garrido, 2006).

a) La inflación

La inflación en el Ecuador ha presentado variaciones importantes a lo largo de los últimos años, presentándose en los años 2011 y 2013 un decrecimiento sustancial de 1,35 puntos porcentuales en promedio

anual, ubicándose a finales al 2013 en (2,70%), es decir, presentó una desaceleración importante registrada en los últimos cinco años y en relación al 2012 que fue de (4,16%).

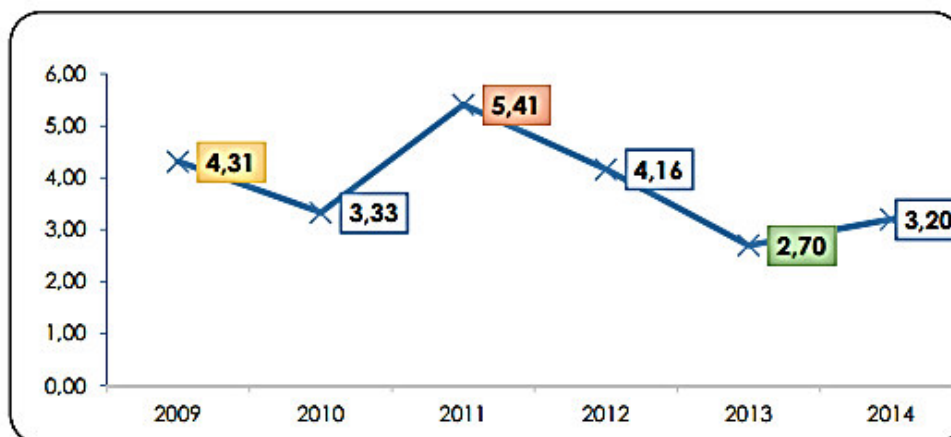


Figura 1: Inflación anual

Fuente: INEC Boletín diciembre 2013

Para el año 2014 según el boletín de prensa N°19 de fecha 11 de noviembre de 2013, los pronósticos macroeconómicos presentados por el Ministerio de Finanzas para la Proforma Presupuestaria ubica a la inflación en un (3,20%). Esto demuestra que en los últimos años la inflación ha mantenido un comportamiento con una tendencia a la baja, los productos no se han elevado y existe una incipiente estabilidad, considerando que la economía del país se encuentra bajo un sistema monetario dolarizado. (Taco Lujé, 2014)

b) Producto bruto interno

En cuanto al el PIB, se mantiene a tasas moderadas de crecimiento paulatino, y esto permitirá fortalecer el dinamismo de la economía y bienestar del país, con lo cual el valor monetario de producción de bienes y servicios se verá beneficiado, de igual forma 31 permitirá el incentivo para la inversión extranjera directa; lo que constituye una oportunidad que las empresas nacionales como extranjeras perciben en un país, para invertir su capital en sectores estratégicos como la construcción.

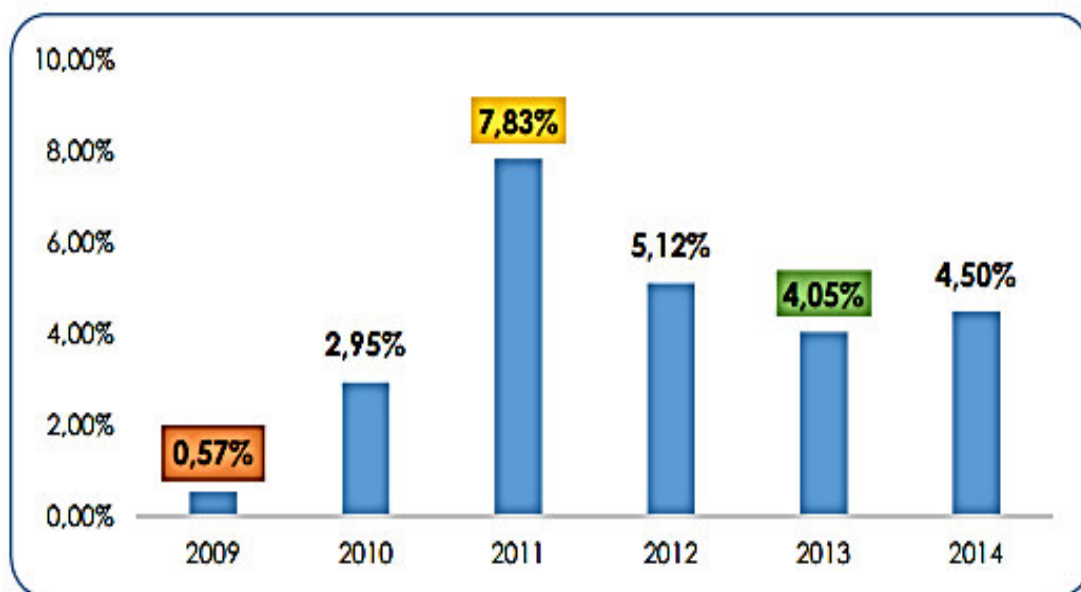


Figura 2: Tasa de variación anual del PIB

Fuente: BCE- Estadísticas Macroeconómicas – dic 2013



Figura 3: Contribuciones al crecimiento del PIB por actividad económica t/t-4

Fuente: BCE – Estadísticas Macroeconómicas dic 2013

c) Tasas de interés

En cuanto a tasas de interés se toma en cuenta lo publicado “Evolución del volumen de crédito y tasas de interés” del Banco Central de diciembre del 2013, entre el 2007 al 2008 el gobierno central implementó una política de reducción de tasas activas máximas a partir de esta fecha las tasas se han mantenido estables a excepción del segmento “Consumo” que presentó variaciones entre el 2008 y 2010, ubicándose en el (16,30%).

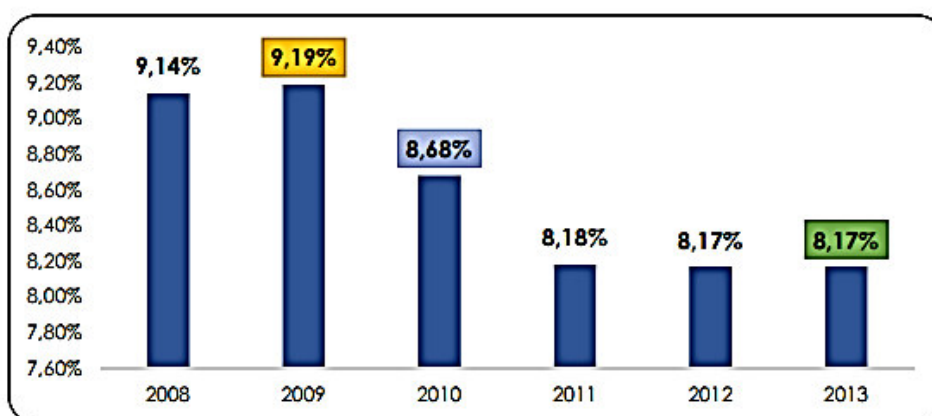


Figura 4: Tasas de interés activas efectivas referenciales 2008 - 2013

Fuente: BCE – Evolución del volumen de crédito y tasas de interés – dic 2013

En este sentido, al mantener una tasa de interés activa constante (sin variaciones significativas) permite generar confianza en la obtención de un crédito por parte de las empresas, lo que constituye una oportunidad para el endeudamiento según el tipo de crédito que se destine a una determinada actividad económica, lo cual permitirá desarrollar el aparato productivo del país. (Taco Luje, 2014)

El enfoque del gobierno central para el 2014 tiene como objetivo apostar por una IED en la cual los inversionistas generen empresas con el fin de transferir tecnología, conocimiento y capacitación para que el país pueda beneficiarse como tal, es decir, una IED que genere transferencia de tecnología y conocimiento para sustituir importaciones. En este sentido, la IED es una oportunidad latente que

debe ser aprovechada por las empresas y de esta forma dinamizar la economía del país.

Factores políticos

El enfoque del gobierno central para el 2014 tiene como objetivo apostar por una IED en la cual los inversionistas generen empresas con el fin de transferir tecnología, conocimiento y capacitación para que el país pueda beneficiarse como tal, es decir, una IED que genere transferencia de tecnología y conocimiento para sustituir importaciones. En este sentido, la IED es una oportunidad latente que debe ser aprovechada por las empresas y de esta forma dinamizar la economía del país.

En los últimos siete años el Ecuador ha experimentado una estabilidad política y un nivel de gobernabilidad aceptable, lo cual ha permitido reorganizar el aparato estatal, desde la modernización de las instituciones públicas, demarcando competencias, así como la promulgación de leyes, normas, reglamentos, que han permitido regular y normar las actividades económicas y empresariales dentro del país, de esta forma se constituye una oportunidad que cuentan las empresas para emprender y fortalecer sus procesos productivos como comerciales y de esta forma contribuir con el desarrollo económico del país.

Factores sociales

En este aspecto los niveles de pobreza en el país anualmente se van reduciendo considerando que la economía del país se ha visto envuelta en un dinamismo lento pero creciente, la capacidad de adquisición de la población es regular, los niveles de desempleo decrecen de igual forma, sin embargo, existen grupos etarios que necesitan mayor atención en áreas rurales a las cuales no acceden a servicios básicos en igual medida que en las zonas urbanas, por lo cual las plazas de trabajo son más reducidas y el incremento de la pobreza se hace más eminente.

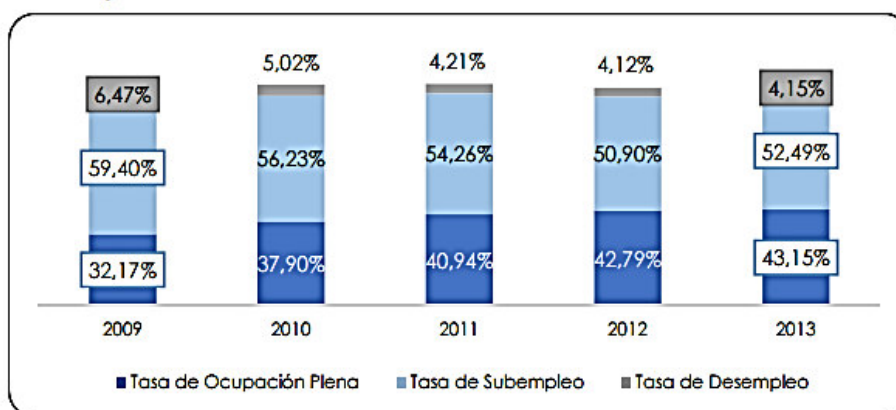


Figura 5: Evolución del mercado laboral, 2009 - 2013

Fuente: INEC “Sistema integrado de encuesta – ENEMDU: Indicadores laborales – dic. 2013

En términos generales el desempleo nacional desde el 2009 experimentó un decrecimiento anual constante, de tal forma que paso del (6,47%) en diciembre 2009 al (4,15%) a diciembre 2013, mientras que la ocupación plena se incrementó en 0,36 puntos porcentuales de (42,79%) a (43,15%). La definición de pobres se encuentra establecida como “aquellas personas cuyos ingresos per cápita son menores a la línea de pobreza”, según el INEC a diciembre del 2013 la “Línea de pobreza” se estableció en USD \$2,60 dólares diarios per cápita y se ubicó a nivel nacional en el (25,55%) con una diferencia de 1,76 puntos en relación a diciembre de 2012 cuando alcanzó el (27,31%), y en comparación del 2007 que se ubicó en el (36,74%); al 2013 presentó una reducción de 11,19 puntos porcentuales.

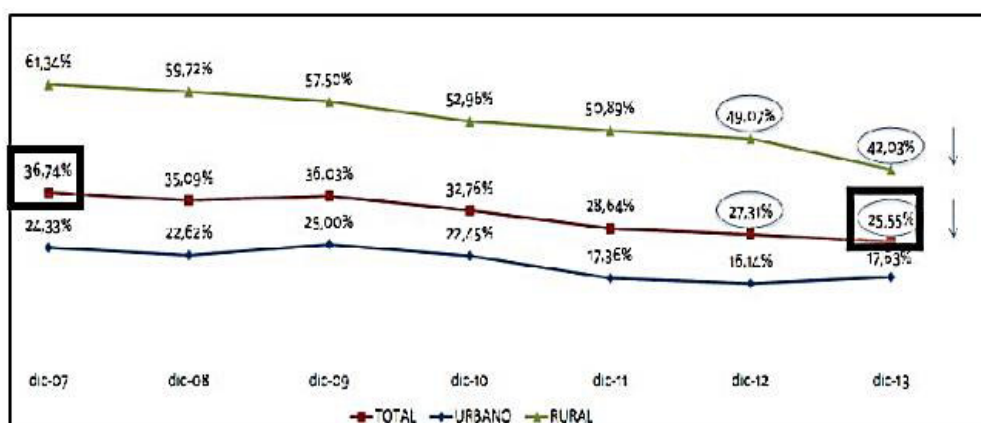


Figura 6: Evolución de la pobreza nacional, 2007 – 2013

Fuente: INEC “Sistema integrado de encuestas – ENEMDU: Indicadores de Pobreza” – dic 2013

Dentro del factor social se puede diferenciar los factores culturales y para el análisis se consideró a los estratos A, C+ y D con el fin de identificar la existencia de brechas sociales, culturales, educativas, tecnológicas y económicas marcadas, así pues en relación en relación al “Nivel de Viviendas” el estrato A cuenta como material predominante del piso: duela, parquet, tablón o piso flotante, en promedio tienen 2 baños con ducha de uso exclusivo para el hogar, mientras que el estrato D presenta como material predominante del piso: ladrillo o cemento, tabla sin tratar o tierra. El (31%) tiene un cuarto de baño de uso exclusivo para el hogar. (Taco Luje, 2014)

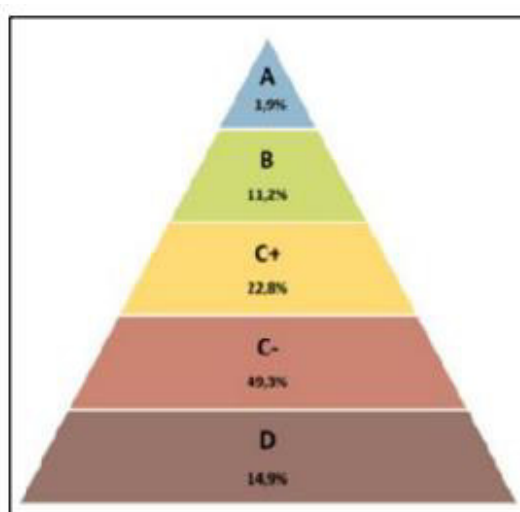


Figura 7: Estratificación del nivel socioeconómico del país

Fuente: INEC – NSE 2011 – Presentación Agregada

Analizando las fuerzas demográficas del país, se permite conocer de manera clara la evolución y caracterización de una población para lo cual la información de los Censos constituye la fuente de información principal.

En el Gráfico N° 8 se aprecian los resultados del VII Censo de Población y VI de vivienda 2010, la población ecuatoriana creció con una tasa del (1,95%) en relación al 2001, en dicho año alcanzó un total de 9'697.979 habitantes mientras que a noviembre del 2010 la población total del Ecuador ascendió a 14'483.499 habitantes, del

total de la población el (49,56%) son hombres y el (50,44%) son mujeres. La edad promedio se estableció en 28,4 años.

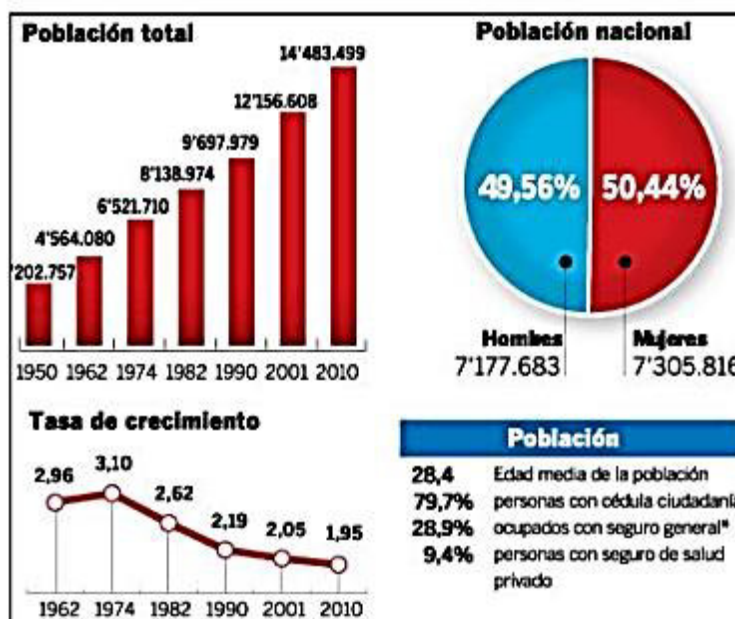


Figura 8: Indicadores poblacionales - CPV 2010

Fuente: INEC – Censo de población y vivienda 2013

En los últimos siete años el tema ambiental ha tomado fuerza a nivel de hogares y empresas tanto públicas como privadas, es así que la mayoría de empresas cuenta con un programa de manejo de desechos sólidos con el fin de realizar una adecuada re utilización y clasificación de desechos para contribuir con el reciclaje y adecuado manejo de basura. Según el INEC en el 2012, el gasto en protección y gestión ambiental en las empresas se invirtió en el rubro de protección ambiental USD \$ 12.692 dólares inferior a lo ejecutado en el 2011 con USD \$ 20.985 dólares.

Factores Tecnológicos

El Ecuador a lo largo de su historia se ha dado a conocer como un país exportador primario de cacao, banano y posterior de petróleo, es decir, el país se ha dedicado a la explotación de materias primas con una escasa participación de talento humano calificado e inclusión de tecnología e innovación en sus procesos productivos, caracterizado

por una alta demanda de importaciones de productos elaborados; dicho modelo de producción tradicional ha llevado al país a sumirse en un estado productivo comatoso, lo cual ha impedido el despegue a la era productiva o industrial tecnificada. (Velecela Abambari, 2013)

De tal forma el factor tecnológico es vital para la transformación y desarrollo de una economía de un país con lo cual permitirá potencializar su fuerza productiva y hacer frente a la globalización e integración mundial.



Figura 9: Tipo de innovación desagregado por actividad económica - 2011

Fuente: INEC – SENESCYT “Principales indicadores – ACTI 2009 – 2011”

CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA

3.1. Introducción

Esta tesis busca diseñar una estrategia crediticia que fomente la microempresa en la provincia de El Oro, para lo cual se toma como referencia la base de datos de los clientes de la CFN, proporcionada desde el 2005 hasta el 2015, que arroja 348 clientes que han realizado operaciones con esta institución, este corte temporal, permitió encontrar relaciones significativas en términos de poder identificar los principales problemas en la obtención de créditos en el sector de la microempresa.

Para Hernández-Sampieri, Fernández-Collado, & Baptista-Lucio (2006) es más adecuado definir la medición como: "el proceso de vincular conceptos abstractos con indicadores empíricos", el cual se realiza mediante un plan explícito y organizado para clasificar (y con frecuencia cuantificar) los datos disponibles (los indicadores), en este caso, se escogieron algunas variables relacionadas con la obtención de un crédito para este sector.

Para muchos investigadores, un buen instrumento de investigación es aquel que permite hacer una adecuada medición de las variables que el investigador define para su estudio. En términos cuantitativos: capturo verdaderamente la "realidad" que deseo analizar (Hernández-Sampieri *et al.*, 2006).

En virtud de lo mencionado con antelación, el presente capítulo ofrece los principales lineamientos del diseño metodológico aplicado para el desarrollo de la tesis, para lo cual se contextualizó el problema de investigación, tanto desde una perspectiva general como específica, identificándose desde esta última perspectiva la justificación del enfoque, utilizando como instrumento el análisis exploratorio, apoyado en el análisis de regresión para encontrar la pertinencia de los indicadores utilizados, para diseñar la mejor estrategia crediticia.

3.2. Contextualización general del problema de investigación

La evaluación de resultados sobre el tratamiento del crédito en el Ecuador no es algo habitual en las instituciones financieras públicas como es el caso de la CFN y de BanEcuador actual nombre del anterior Banco Nacional de Fomento; sin embargo, es preciso saber o reconocer cuáles son los principales problemas que afectan la consecución de un crédito por parte de la microempresa.

En este sentido Campbell (1978) señala que es necesario analizar los determinantes de la demanda de líneas de crédito o de contratos de crédito renovables; con lo que se podría explicar la estructura óptima de precios de la CFN para estos tipos de préstamos; con ello se puede revelar la importancia económica de estas dos posibilidades.

En cuanto a las PYMES, resaltar que habitualmente tienen más dificultades de acceso al crédito bancario que las empresas de mayor dimensión, siendo ésta además su principal fuente de financiación (de La Fuente *et al.*, 2013). Unido a esto, se debe señalar que los costos financieros que soportan, son proporcionalmente más elevados que el resto de empresas.

A finales de 2008, y a principios del 2015 Ecuador ha venido enfrentando tanto una crisis financiera, como una crisis de flujo de ingresos derivada de la baja del precio del barril de petróleo, junto a una apreciación fuerte del dólar, dos elementos de alto impacto en las finanzas públicas ecuatorianas, estos problemas indudablemente producen una contracción y restricción del crédito bancario público y privado, que puede ser especialmente notable para las sociedades pequeñas como las cooperativas que son las que mayoritariamente entregan crédito a los pequeños negocios.

En este sentido, es claro encontrar menos dinamismo en la financiación bancaria a las empresas y especialmente a las pequeñas, lo cual puede deberse a: las expectativas menos favorables sobre crecimiento, los niveles de endeudamiento que alcanzan algunas PYMES, el debilitamiento previsto de la actividad económica y el endurecimiento de las condiciones crediticias

por parte de los intermediarios financieros. Estos efectos de la crisis se han ido intensificando en el 2016 dañando aún más las condiciones de financiación y la confianza de los agentes.

Vale plantear una pregunta que guía este análisis, ¿cuáles son los indicadores que pueden ayudar a determinar una estrategia crediticia que apoye a las PYMES en estos momentos de crisis y posterior a ella? El impacto de las intervenciones de la banca pública sobre los recursos consumidos por las pequeñas y medianas empresas apunta a resolverla desde una perspectiva innovadora que sin perder la seguridad de las instituciones financieras, logre mejorar y apoyar el crecimiento del sector considerado como un importante dinamizador de la producción y del empleo. En Ecuador la profundización financiera ha crecido de forma sostenida en los últimos 7 años (Espinoza, 2014). Al hacer un análisis temporal desde el año 2007 al 2014 se encuentra que el indicador de profundización, que mide la penetración de los servicios financieros a través del monto de las captaciones y cartera bruta respecto al Producto Interno Bruto (PIB), pasa del 30.3% y 24.9%, registrando un aumento de 8.1 y 6.0 puntos porcentuales respecto al año 2007, con lo que se puede ver que hay un dinamismo en los servicios financieros, producto del aumento de captaciones.

Un dato interesante que señala Espinoza (2014), es el incremento de la cartera vencida en provincias grandes como Pichincha y Guayas siendo este preferentemente orientado a consumo y crédito comercial.

Se debe resaltar que de los 2.7 millones de los usuarios de créditos, solo 30 mil se registraban como categoría de empresa o de ejercer alguna actividad económica. Sin embargo, los datos señalan que también se concedieron créditos a personas naturales cuyo destino fue de índole productivo y/o comercial. Esto representó que del total de deudores el 27.8% registraran exclusivamente créditos de tipo comercial o microcrédito, entre estas empresas que obtuvieron créditos para la adquisición de bienes inmuebles. El 64% fueron usuarios cuyas operaciones crediticias estuvieron relacionadas solo a créditos de consumo, vivienda y educación. El restante

de usuarios, 8.1%, registraron créditos destinados tanto a actividades de consumo, vivienda y educación como a actividades económicas (Espinoza, 2014, pág. 4).

Argumentos como la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado, demuestran que es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años (Ferraro, Goldstein, Zuleta, & Garrido, 2011). Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos y otras instituciones financieras públicas, estas últimas mayormente comprometidas al ser un medio para hacer política pública de fomento a sectores con dificultad de acceso como es el de los microempresarios.

Las evaluaciones de riesgo muy fuertes en el sector financiero privado, vinculado a la cantidad de recursos canalizados, influyen en el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo.

Con estos antecedentes, se hace necesario aproximarse a una estimación de las variables significativas que orienten la mejor estrategia para insertar a pequeños y medianos empresarios en la economía, en perspectivas de su crecimiento y de los beneficios derivados de ello.

3.3. Elección del diseño de la investigación

La investigación tuvo un diseño exploratorio descriptivo, ya que exploró las causas principales del no otorgamiento del crédito a los representantes de

las PYMES, a partir de allí, se describen las características del no acceso al crédito, las realidades de su funcionamiento y de lo que piensan los usuarios de la CFN. En la investigación se emplearon métodos empíricos de encuestas, y una entrevista a funcionarios de la institución financiera, para conocer sus puntos de vista y contrastarlos con lo que manifiestan los clientes.

3.3.1. Diseño de la investigación

3.3.1.1. Diseño de corte transversal.

La investigación utilizó un diseño de corte transversal para la recolección de los datos, con esta se obtuvo información por una sola vez sobre lo que piensan los clientes sobre los obstáculos aparentes que tienen para acceder al crédito, para ello, se toma una muestra a partir de los registros del año 2015 entregados por la CFN de la provincia de El Oro, que sirven como una prueba piloto para ofrecer la estrategia a nivel nacional. Se investigaron las siguientes dimensiones:

A. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

B. ACCESO AL CRÉDITO

C. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

D. ORIENTACIÓN DEL CRÉDITO

E. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y TECNOLOGÍA

3.4. Técnicas de encuesta

3.4.1. Cuestionario estructurado.

Se desarrolló un estudio de carácter exploratorio descriptivo al tener la finalidad explorar y luego describir las percepciones de los clientes de la CFN en la provincia de El Oro. En este tipo de estudios, la encuesta constituye el método más habitual de obtener información (Aguilar-Barojas, 2005; Mestre, 2011). Se empleó un cuestionario mayoritariamente, construido con preguntas de opciones múltiples que permitieron escoger más de una opción.

Cabe destacar, que el método utilizado en esta investigación para el procesamiento de los datos comprendió la presentación (tabulación y graficación) y el análisis (interpretación) de la información recopilada, para lo cual se utilizaron técnicas de análisis estadísticos como distribución de frecuencias y diagramas circulares usando el programa SPSS para construir tablas con respuestas múltiples, se realizó con las variables encontradas un análisis de regresión lineal para obtener coeficientes que avalen las variables a considerar en la estrategia que se propone.

3.5. Diseño de muestreo

La población meta que se analizó es de 58 clientes que corresponden al año 2015 información proporcionada por la CFN de la provincia de El Oro.

3.5.1. Técnica de muestreo

Para Aguilar-Barojas (2005):

El resultado del cálculo de una muestra debe considerarse como orientativo, ya que se fundamenta en supuestos que pueden ser incorrectos y que en el momento de introducirlos numéricamente en las fórmulas, afectan la viabilidad del estudio, el costo y hasta los aspectos éticos. Por otro lado, un estudio con una muestra insuficiente, puede afectar la precisión y la sensibilidad para detectar diferencias entre los grupos y conducir a conclusiones falsas (pág.1).

La elección de la técnica de muestreo para la investigación, es el muestreo probabilístico, con la técnica de muestreo aleatorio simple, técnica que concede las mismas oportunidades de contestar a los usuarios, para este muestreo no se han usado números aleatorios, ya que la selección se efectuó a todos sin distinción alguna, se realizó una estimación de los resultados esperados mediante un análisis de regresión considerando que el tamaño muestral no es asintótico, sin embargo, dio buenos resultados de significatividad.

3.5.2. Cálculo de la muestra

En esta investigación no hubo necesidad de calcular una muestra, ya que se tomó a todos los clientes que constan en la lista entregada por la CFN en el año 2015, que son 58.

3.5.3. Procedimiento metodológico

Para la presente investigación se empleó descriptivo en el procesamiento de las respuestas, luego el de regresión lineal simple para estimar las variables que pueden ser significativas para explicar la estrategia de crédito para PYMES, el método es de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS en inglés) usando el software Stata14. A la entrevista se le aplicó un análisis contextual que encontró coincidencias en las respuestas de los informantes que fueron funcionarios de la CFN en la provincia, utilizando las frecuencias en las palabras más repetidas.

CAPÍTULO 4: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis, interpretación y discusión de resultados.

Esta investigación en el campo crediticio busca encontrar variables que expliquen la adopción de una estrategia integral para PYMES para mejorar el acceso a las líneas de crédito de la Corporación Financiera Nacional de la provincia de “El Oro”, para ello, se plantearon variables tanto cuantitativas como cualitativas. Entre las cuantitativas se pueden mencionar: el número de trabajadores o empleados con que cuenta la PYME, el monto solicitado en el último crédito al que accedió el cliente, las ventas estimadas en el último año, la cantidad de computadoras que tiene la PYME como una variable que vincula a la tecnología con el acercamiento a un medio de ventas en el mundo actual y finalmente el tiempo promedio para acceder a un crédito de la CFN.

En este sentido hay varios estudios que realizan regresiones econométricas como una forma de determinar variables significativas, se pueden citar a (Berger & Udell, 1995; Beck *et al.*, 2004; Brick & Palia, 2007), las variables son diversas, tamaño, ganancias, edad de las empresas, PIB, entre otras. Por lo que conocer las variables relevantes que influyen mediante un modelo de regresión, puede permitir ajustar la estrategia a acciones concretas de apoyo al sector productivo de la provincia de El Oro en cuanto a PYMES, para ello, se utiliza el análisis descriptivo que entregue porcentajes en indicadores y mediante el uso de tablas cruzadas, con SPSS se procedió a establecer asociaciones entre variables de acuerdo a las hipótesis establecidas.

4.1.1. Análisis de regresión

El procedimiento utilizado para encontrar resultados se basó en la encuesta aplicada a 58 clientes de la CFN en el año 2015, los informantes respondieron preguntas tanto cuantitativas como cualitativas, se elaboraron dos modelos. El primero con las variables monto como dependiente, y trabajo que representa el número de trabajadores, ventas para la estimación

de sus ingresos, compus como variable que informa del acceso a computación e internet, tiempo la variable que promedia el tiempo para la aprobación del crédito, todas representan variables independientes, obteniendo los siguientes resultados:

Tabla 1 Modelo de regresión inicial con cinco variables

reg monto trab ventas compus tiempo

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	58
-----+				F(4, 53)	=	27.49
Model	6.4127e+10	4	1.6032e+10	Prob > F	=	0.0000
Residual	3.0915e+10	53	583293714	R-squared	=	0.6747
-----+				Adj R-squared	=	0.6502
Total	9.5042e+10	57	1.6674e+09	Root MSE	=	24151

monto	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+						
trab	12837.54	4867.003	2.64	0.011	3075.573	22599.51
ventas	.1426895	.0484832	2.94	0.005	.0454444	.2399345
compus	10529.4	6611.547	1.59	0.117	-2731.679	23790.49
tiempo	-2385.053	734.4852	-3.25	0.002	-3858.244	-911.8622
_cons	85012.42	31256.97	2.72	0.009	22318.89	147706

Este modelo presenta un buen valor de la varianza de las explicadas, el cual supera a la varianza de los residuales con lo que se puede afirmar, que no hay sesgo de omisión. El valor de F que da a entender que en conjunto las variables son representativas, siendo su probabilidad menor al 1%, también se puede observar que el R cuadrado o la bondad de ajuste es 67.47% con lo que el modelo tiene un ajuste aceptable.

Al hacer el análisis de significatividad individual, se puede observar que todas las variables están por debajo de $p < 0.05$ a excepción de compus (cantidad de computadoras por PYMES), los coeficientes son los que se deberían esperar, siendo analizados en su importancia por el valor del coeficiente, se puede estimar que el tener más trabajadores, puede incrementar el valor del monto prestado, con lo que se puede entender que al tener una estructura organizativa con más empleados, esta PYME puede

tener más éxito, compus no es individualmente representativa al tener un $p > 0.05$ o 0.117 con lo cual puede eliminarse para ver si mejora el modelo.

Tabla 2 Modelo 2 con cuatro variables

reg monto trab ventas tiempo

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	58
-----+				F(3, 54)	=	34.81
Model	6.2648e+10	3	2.0883e+10	Prob > F	=	0.0000
Residual	3.2394e+10	54	599888475	R-squared	=	0.6592
-----+				Adj R-squared	=	0.6402
Total	9.5042e+10	57	1.6674e+09	Root MSE	=	24493

monto	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
-----+						
trab	12458.71	4929.852	2.53	0.014	2574.953	22342.47
ventas	.1640692	.0472456	3.47	0.001	.0693474	.258791
tiempo	-2649.977	725.5046	-3.65	0.001	-4104.527	-1195.428
_cons	99275.84	30369.36	3.27	0.002	38388.93	160162.7

En el segundo modelo se puede analizar que la varianza explicada por las variables sigue siendo superior a la de los residuales o al error aleatorio que se asume, la prueba F sube a 31.81 con una probabilidad menor al 5 por ciento, el R cuadrado no desciende significativamente con lo que el ajuste sigue siendo bueno. El cambio, se observa en las significatividad individual, ahora todas las variables independientes son significativas para explicar el modelo y los coeficientes de las variables tienen los signos esperados.

Se puede entender que la variable que más aporta es tener más de un trabajador, seguida del tiempo de tramitación de un crédito, estimando que una reducción de un día, puede contribuir a aumentar el monto en 2649,97 dólares, la constante puede ser asumida al dar un valor inicial de crédito en 99 275,84 dólares.

Al realizar el contraste de heterocedasticidad de los residuales, se obtiene que el residuo no cumple con uno de los supuestos del modelo de regresión

lineal clásico, por lo que hay que proceder a realizar los ajustes a los errores estimados mediante el comando robust que tiene Stata14.

```
estat hettest res1 res
```

```
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test for heteroskedasticity
```

```
Ho: Constant variance
```

```
Variables: res1 res
```

```
chi2(2) = 60.79
```

```
Prob > chi2 = 0.0000
```

Mediante el test de Breusch – Pagan que parte de la hipótesis nula de varianza constante, se observa que la probabilidad $p < 0.05$ con lo cual se rechaza la hipótesis y se asume que hay necesidad de corregir los errores estándar de los coeficientes que se declararon en el modelo 2.

Tabla 3 Modelo 2 corregido por heterocedasticidad

```
reg monto trab ventas tiempo, robust
```

```
Linear regression                               Number of obs   =       58
                                                F(3, 54)       =       36.68
                                                Prob > F       =       0.0000
                                                R-squared      =       0.6592
                                                Root MSE     =       24493
```

		Robust				
monto	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	

trab	12458.71	4499.149	2.77	0.008	3438.461	21478.96
ventas	.1640692	.0406902	4.03	0.000	.0824903	.2456482
tiempo	-2649.977	850.5752	-3.12	0.003	-4355.278	-944.6768
_cons	99275.84	32176.24	3.09	0.003	34766.37	163785.3

Se observa que los errores estándar han sido corregidos, de manera que los coeficientes de las variables son válidos para la estimación. Mediante el análisis de la correlación entre variables, se puede determinar que no existe colinealidad entre las mismas, con lo que se aprueba el supuesto de MCRL,

además, se puede utilizar el test vif de varianza inflada, el mismo que vuelve a confirmar la inexistencia de colinealidad o de relación entre variables, lo que puede causar problemas en la estimación.

Tabla 4 Análisis de correlación

correlate monto ventas trab tiempo
(obs=58)

	monto	ventas	trab	tiempo
monto	1.0000			
ventas	0.6648	1.0000		
trab	0.6032	0.4060	1.0000	
tiempo	-0.7259	-0.5737	-0.5607	1.0000

La tabla cuatro demuestra que no hay una alta correlación o unión entre variables, la correlación más alta está dada entre monto y ventas, seguida de trabajadores y con una correlación negativa tiempo con -0.7259, lo que demuestra una relación inversa con el monto, es decir, a menor tiempo, mayor es el monto que están dispuestos a pedir en créditos a la CFN. La varianza inflada de la tabla 5 demuestra que al estar por debajo de 10, no existe colinealidad entre las variables declaradas en el modelo.

Tabla 5 Varianza inflada

vif

Variable	VIF	1/VIF
tiempo	1.84	0.542193
ventas	1.51	0.660496
trab	1.48	0.674979
Mean VIF	1.61	

4.1.2. Análisis descriptivo de variables cualitativas

4.1.2.1. Productos y servicios financieros

Tabla 6 ¿Con que producto y/o servicio financiero cuenta su empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Cuenta de ahorro	6	10,3	10,3	10,3
Cuenta corriente	43	74,1	74,1	84,5
Línea de crédito para capital de trabajo	8	13,8	13,8	98,3
Compra de activos	1	1,7	1,7	100,0
Total	58	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

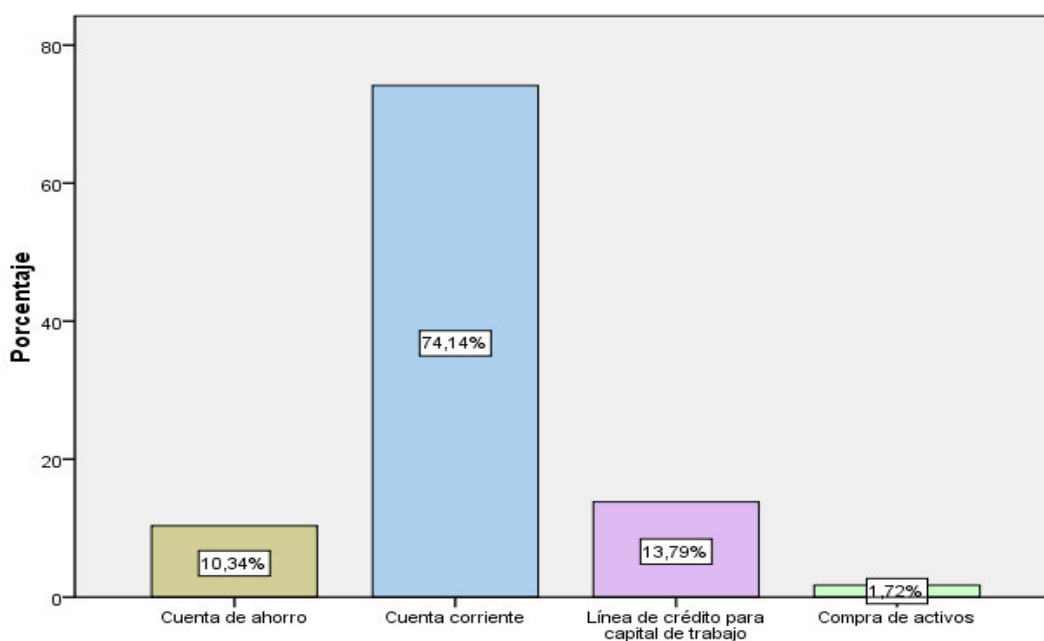


Gráfico 1

¿Con qué producto y/o servicio cuenta su empresa?

Interpretación

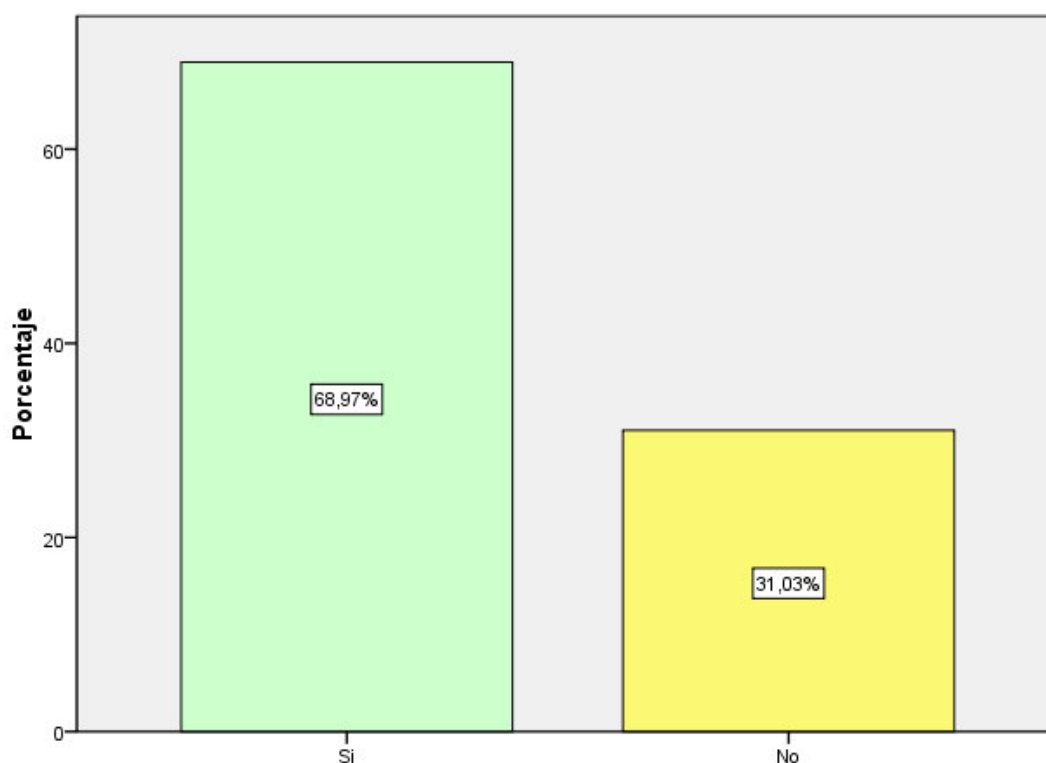
De acuerdo a los resultados obtenidos, el 74.1% de los encuestados tienen cuenta corriente, el 13.8% mantienen una línea de crédito para capital de trabajo, con lo que se puede apreciar un comportamiento muy bueno de las empresas frente al sistema financiero.

4.1.2.2. Acceso al crédito

Tabla 7 ¿Su empresa tiene un crédito bancario o cuenta con una línea de crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido Si	40	68,97	68,97
No	18	31,03	31,03
Total	58	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia



Interpretación

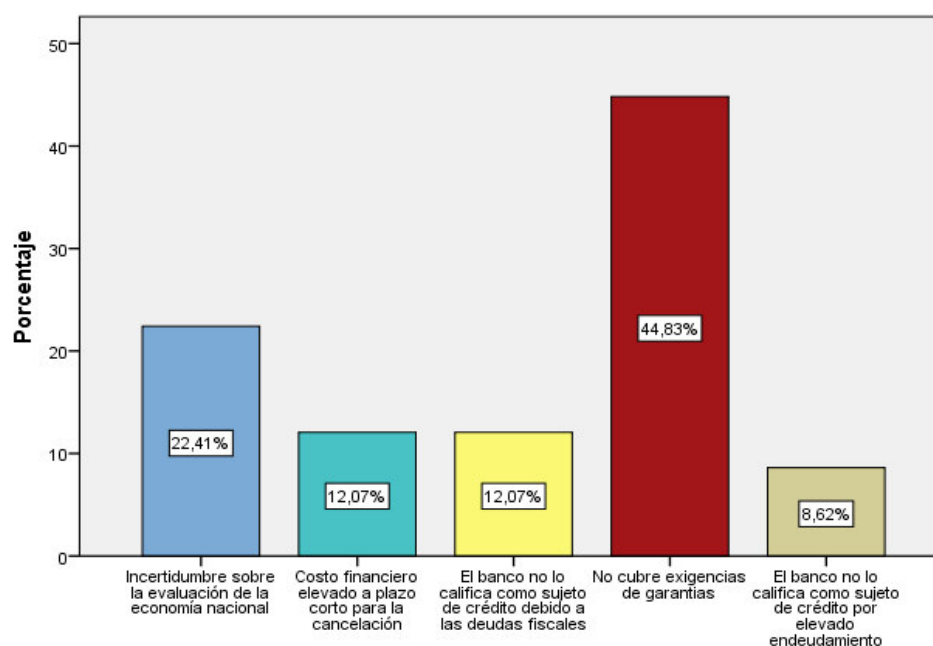
La tabla 7 muestra que el 68.98% cuenta con crédito bancario o con una línea de crédito, se tiene un 31.03% que no mantiene a la fecha de la investigación, algo que puede deberse a factores como la inestabilidad económica que vive el Ecuador desde el 2014, debido a la crisis de reducción de precios del petróleo que afecta a las finanzas públicas y al otorgamiento del crédito por expectativas de mejoramiento de la economía.

Tabla 8 Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar crédito

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Incertidumbre sobre la evaluación de la economía nacional	13	22,41	22,41
Costo financiero elevado a plazo corto para la cancelación	7	12,07	12,07
El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales	7	12,07	12,07
No cubre exigencias de garantías	26	44,83	44,83
El banco no lo califica como sujeto de crédito por elevado endeudamiento	5	8,62	8,62
Total	58	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2: Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar un crédito



Interpretación

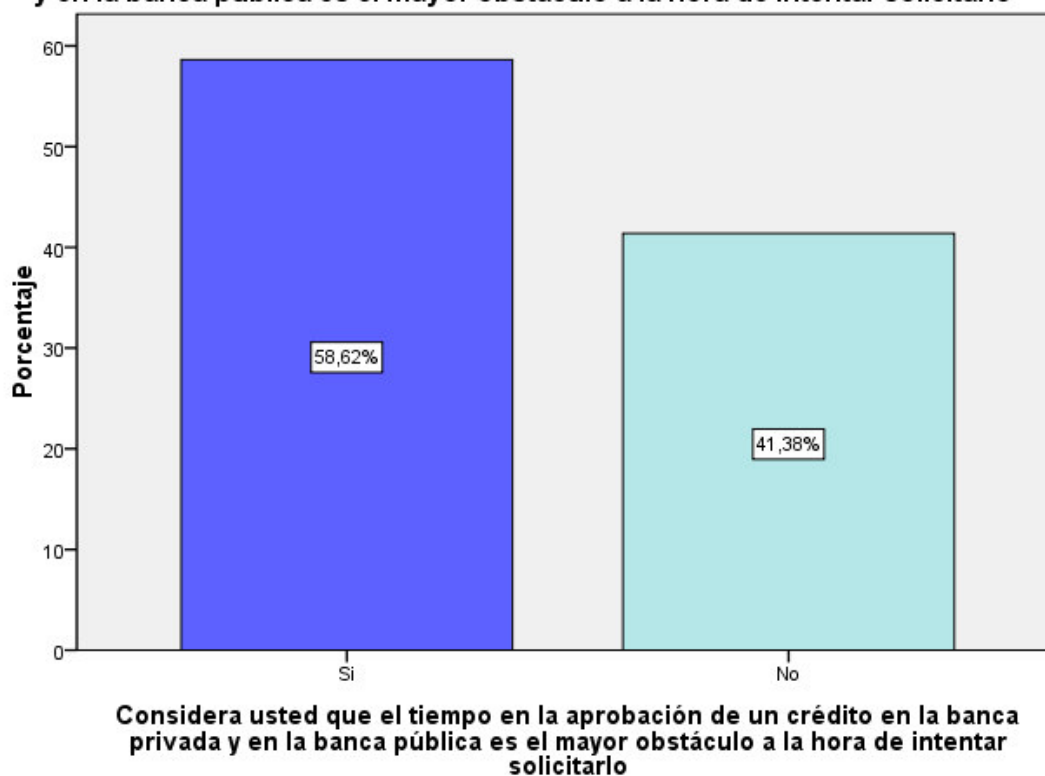
Las encuestas señalan que el 44.83% de los encuestados no cubren exigencias de garantías, el 22.41% tienen incertidumbre sobre la evaluación de la economía nacional, siendo el costo financiero y las deudas fiscales y/o tributarias los siguientes aspectos que pueden hacer dudar de obtener un crédito a un dueño de PYME. La literatura en investigación, manifiesta que las exigencias o garantías es un elemento que impide el crecimiento de estas unidades productivas, y la investigación ratifica ello, lo que puede ser explicado por la crisis fiscal que tiene Ecuador desde el año 2014.

Tabla 9: Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Si	34	58,62	58,62
	No	24	41,38	41,38
	Total	58	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo



Interpretación

El 58.62% de los representantes de PYMES objetan el tiempo de aprobación de un crédito, frente a un 41.38% que no lo ve así. Con lo que queda una posibilidad de mejorar la colocación de crédito reduciendo procesos que entorpecen y que pueden ser evitados para la calificación de idoneidad del cliente empresarial.

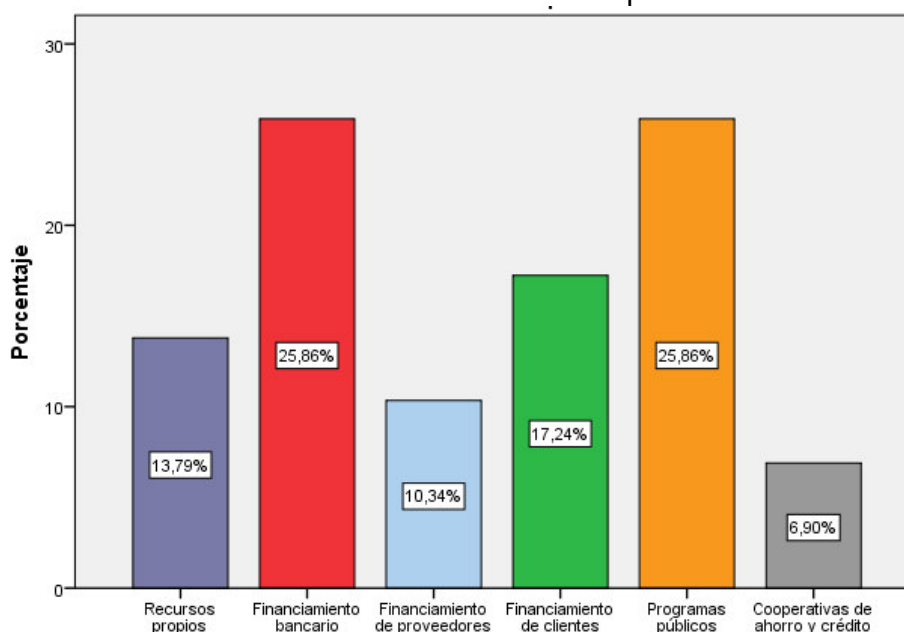
4.1.2.3. Fuentes de financiamiento

Tabla 10 Cuáles son las fuentes de financiamiento a las que acude para realizar inversiones en su empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Recursos propios	8	13,79	13,79
Financiamiento bancario	15	25,86	25,86
Financiamiento de proveedores	6	10,34	10,34
Financiamiento de clientes	10	17,24	17,24
Programas públicos	15	25,86	25,86
Cooperativas de ahorro y crédito	4	6,90	6,90
Total	58	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3: ¿cuáles son las fuentes de financiamiento a las que acude para realizar inversiones en su empresa



Interpretación

En la pregunta sobre fuentes de financiamiento se puede apreciar que hay una coincidencia de financiamiento entre la banca privada y los programas públicos que promueve el gobierno nacional de Ecuador, en ambos casos, el porcentaje es de 25.86%, le sigue el financiamiento de clientes con un 17.24% que consiste en anticipos de dinero por compras futuras, luego se tienen el 10.34% de financiamiento con proveedores que otorgan plazos mayores que mejoran la liquidez de la PYME. Hay que destacar que 13.79% de los encuestados se financian con recursos propios, con lo que puede haber un desconocimiento de las ventajas de acceder al crédito sin que se termine afectando la liquidez de corto plazo de estas unidades productivas.

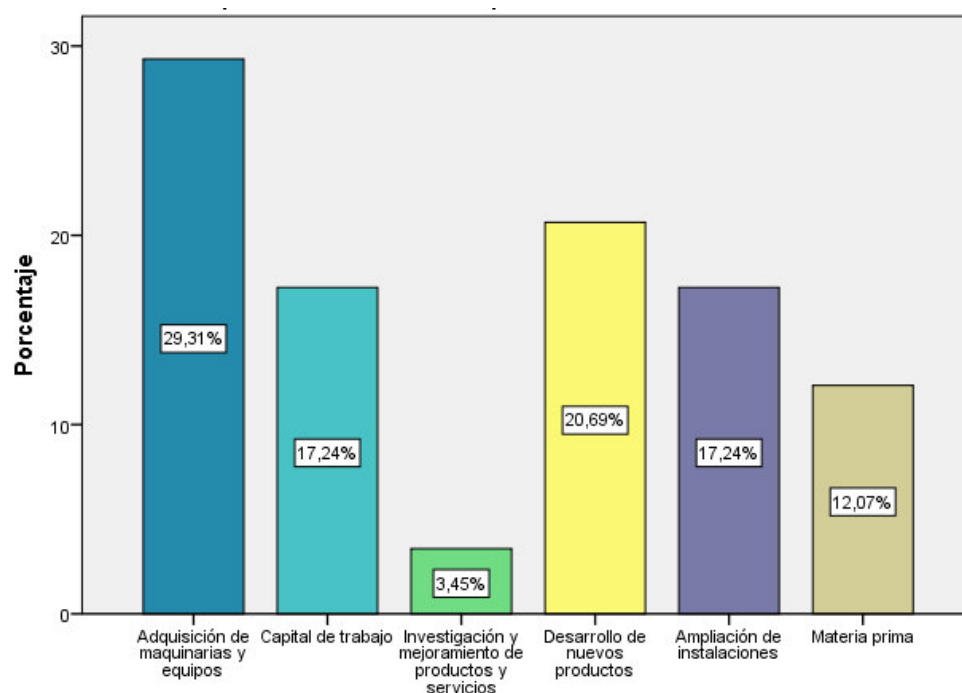
4.1.2.4. Orientación del crédito

Tabla 11 El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Adquisición de maquinarias y equipos	17	29,31	29,31
Capital de trabajo	10	17,24	17,24
Investigación y mejoramiento de productos y servicios	2	3,45	3,45
Desarrollo de nuevos productos	12	20,69	20,69
Ampliación de instalaciones	10	17,24	17,24
Materia prima	7	12,07	12,07
Total	58	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:



Interpretación

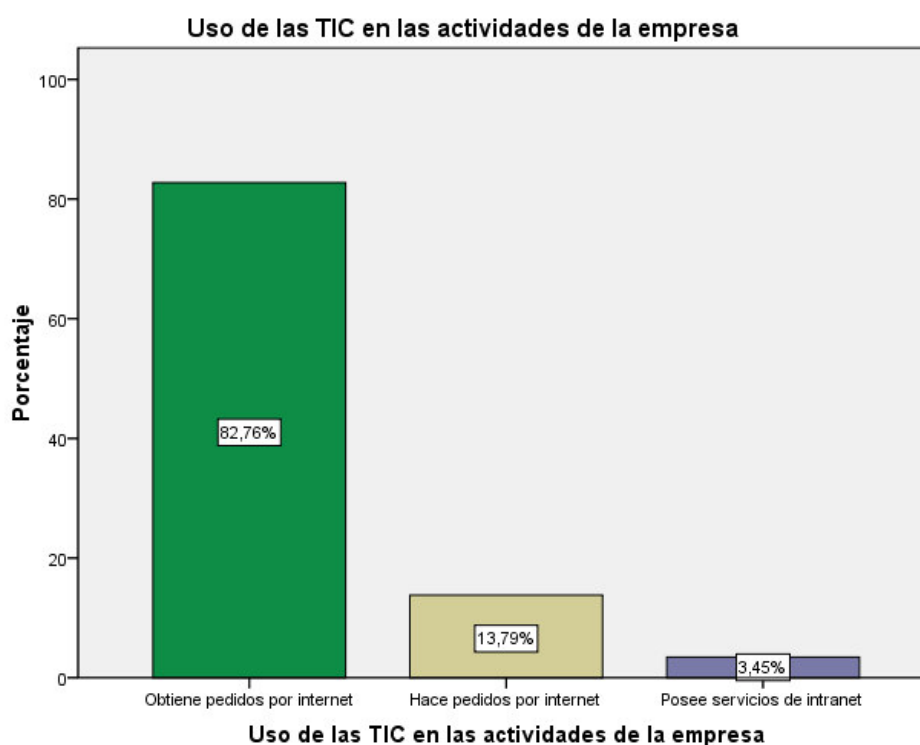
La adquisición de maquinarias y equipos representa el 29.31% de las respuestas dadas por los representantes de las PYMES, seguido del 20.69% que busca crédito para desarrollar nuevos productos, y hay un porcentaje coincidente del 17.24% para capital de trabajo y ampliación de instalaciones. Datos que coinciden con el aporte de Montes Gan & Medina Moral (2010), hay evidencia entonces de necesidades de crecimiento en función de opciones de mercado, el que puede ser interno o externo en función del giro del negocio.

4.1.2.5. Estructura organizacional y tecnología

Tabla 12 Uso de las TICs en las actividades de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Obtiene pedidos por internet	48	82,76	82,76	82,76
Hace pedidos por internet	8	13,79	13,79	96,55
Posee servicios de intranet	2	3,45	3,45	100,00
Total	58	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia



Interpretación

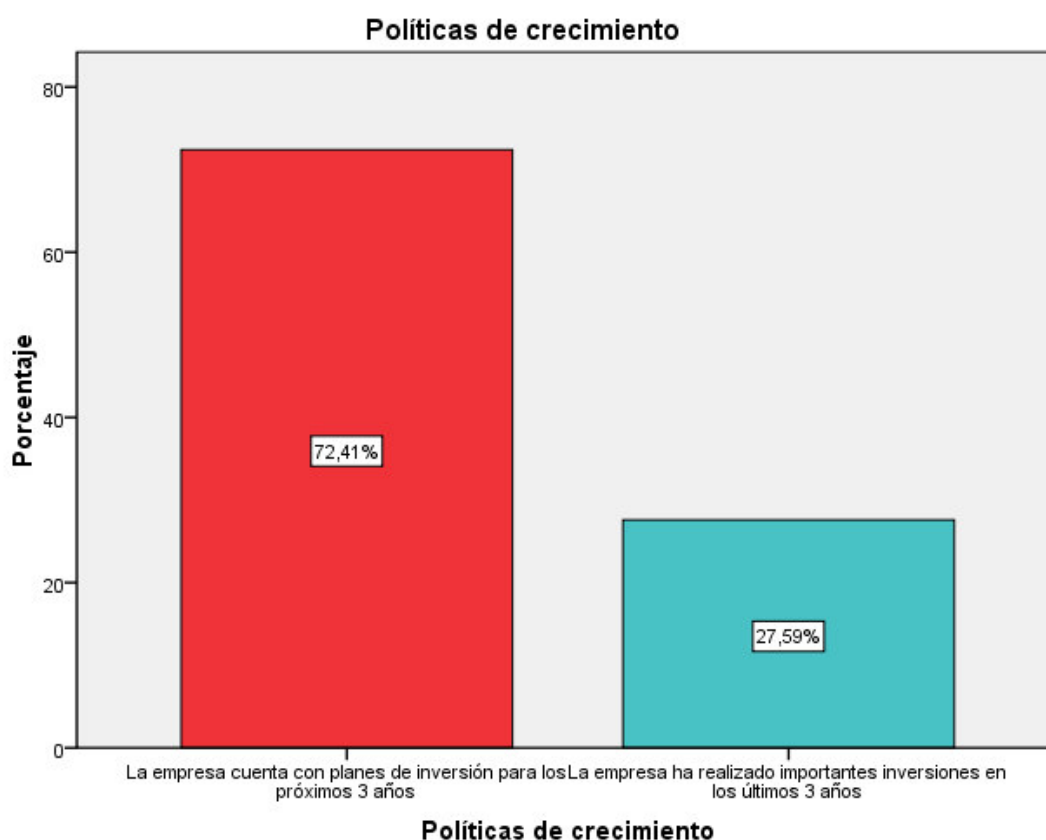
El uso de la tecnología en la producción y en las ventas toma cada vez más importancia. Y es así que se puede observar que en las PYMES de la provincia de El Oro, el 82.76% obtienen pedidos por internet, con lo que se puede vislumbrar un potencial de ventas en un sector de consumidores de mayor ingreso producto del uso de tecnología.

Así mismo, estas empresas están haciendo pedidos en un 13.79% y hay un 3.45% que trabajan con intranet, un avance en la comunicación interna de este tipo de empresas. Con lo que hay un aprovechamiento de las ventajas de estar conectado a internet y los beneficios de hacerse visible un negocio en todo el mundo.

Tabla 13 Políticas de crecimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
La empresa cuenta con planes de inversión para los próximos 3 años	42	72,41	72,41	72,41
La empresa ha realizado importantes inversiones en los últimos 3 años	16	27,59	27,59	100,00
Total	58	100,00	100,00	

Fuente: Elaboración propia



Interpretación

Se puede observar que el 72.41% de los encuestados cuentan con planes de inversión para los próximos tres años, con lo que se tiene un sector con buena organización y planificación de mediano plazo, un aspecto importante que es valorado en términos de acceso al crédito. Así también, se puede señalar que el 27.59% de los consultados ha realizado importantes inversiones en los últimos tres años.

4.1.3. Análisis de tablas cruzadas

Tabla 14 Uso de las TIC en las actividades de la empresa*Tipo de microempresa tabulación cruzada

			Tipo de microempresa			Total
			Comercial	Servicios	Transporte	
Uso de las TIC en las actividades de la empresa	Obtiene pedidos por internet	Recuento % dentro de Uso de las TIC en las actividades de la empresa	33 68,8%	13 27,1%	2 4,2%	48 100,0%
	Hace pedidos por internet	Recuento % dentro de Uso de las TIC en las actividades de la empresa	1 12,5%	3 37,5%	4 50,0%	8 100,0%
	Posee servicios de intranet	Recuento % dentro de Uso de las TIC en las actividades de la empresa	1 50,0%	0 0,0%	1 50,0%	2 100,0%
Total		Recuento % dentro de Uso de las TIC en las actividades de la empresa	35 60,3%	16 27,6%	7 12,1%	58 100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	18,878 ^a	4	,001
Razón de verosimilitud	16,405	4	,003
Asociación lineal por lineal	11,447	1	,001
N de casos válidos	58		

a. 6 casillas (66,7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,24.

Interpretación

El cruce del tipo de empresas con la variable uso de TICs, presenta una relación importante del uso de TICs en empresas comerciales con un 68.8%, además hay un 50% de empresas que pertenecen al sector transporte que hacen pedidos por internet, un sector que es atendido por la CFN y que de acuerdo a los datos estaría aprovechando los avances tecnológicos actuales. En cuanto a la prueba de asociación e independencia de Chi cuadrado, se observa que la $p < 0.05$ con lo que se rechaza la hipótesis nula que estas dos variables estén asociadas, con lo que las TICs no están fuertemente asociadas a la actividad de las PYMES analizadas.

Tabla 15 El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:

**El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:*Tipo de microempresa
tabulación cruzada**

		Tipo de microempresa			Total
		Comercial	Servicios	Transporte	
El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:	Adquisición de maquinarias y equipos	52,9%	29,4%	17,6%	100,0%
	Capital de trabajo	60,0%	30,0%	10,0%	100,0%
	Investigación y mejoramiento de productos y servicios	50,0%	50,0%		100,0%
	Desarrollo de nuevos productos	83,3%	8,3%	8,3%	100,0%
	Ampliación de instalaciones	70,0%	20,0%	10,0%	100,0%
	Materia prima	28,6%	57,1%	14,3%	100,0%
Total		60,3%	27,6%	12,1%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	7,928 ^a	10	,636
Razón de verosimilitud	8,345	10	,595
Asociación lineal por lineal	,004	1	,953
N de casos válidos	58		

a. 14 casillas (77,8%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,24.

Interpretación

Según los resultados que entrega la prueba chi cuadrado, hay una asociación fuerte entre la orientación de recursos y el tipo de PYMES, esta tiene una $p > 0.05$ que se sitúa en 0.636. Teniendo en las comerciales una orientación a desarrollo de productos y ampliación de instalaciones. Las PYMES de servicios tienen una 57.1% para materia prima y un 50% para mejoramiento de productos y servicios.

Tabla 16 Relación entre tipo de empresa y duda en solicitar crédito

Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar crédito*Tipo de microempresa
tabulación cruzada

		Tipo de microempresa			Total
		Comercial	Servicios	Transporte	
Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar crédito	Incertidumbre sobre la evaluación de la economía nacional	17,1%	25,0%	42,9%	22,4%
	Costo financiero elevado a plazo corto para la cancelación	11,4%	12,5%	14,3%	12,1%
	El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales	8,6%	18,8%	14,3%	12,1%
	No cubre exigencias de garantías	54,3%	37,5%	14,3%	44,8%
	El banco no lo califica como sujeto de crédito por elevado endeudamiento	8,6%	6,3%	14,3%	8,6%
Total		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	5,516 ^a	8	,701
Razón de verosimilitud	5,693	8	,682
Asociación lineal por lineal	2,547	1	,110
N de casos válidos	58		

a. 12 casillas (80,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,60.

Interpretación

Entre las dudas a la hora de solicitar un crédito se observa que en las PYMES comerciales el 54.3% duda por no cubrir exigencias de garantías, el 37.5% es en PYMES de servicios, mientras que el 42.9% duda en el sector transporte ante la incertidumbre sobre la economía nacional. La prueba de asociación, indica que hay una $p > 0.05$ con 70.1% entre las variables tipo de empresa y dudas para acceder a crédito, por lo que la tabla orienta en la estrategia a diseñar.

Tabla 17 Tiempo de solicitud en tipo de empresa

Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo*Tipo de microempresa
tabulación cruzada

	Tipo de microempresa			Total
	Comercial	Servicios	Transporte	
Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo	68,6%	50,0%	28,6%	58,6%
	31,4%	50,0%	71,4%	41,4%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	4,525 ^a	2	,104
Razón de verosimilitud	4,542	2	,103
Asociación lineal por lineal	4,439	1	,035
N de casos válidos	58		

a. 2 casillas (33,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 2,90.

Interpretación

En el cruce de variables de tiempo y tipo de empresa, se puede distinguir una marcada diferencia entre las PYMES comerciales, las que en un 68.6% le dan mucha importancia al tiempo que media en la consecución de un crédito, no así las PYMES de transporte que solo tienen un 28.6% como factor negativo, las de servicios tienen un 50% lo que igual constituye una línea orientadora a la hora de mejorar procesos crediticios de calificación y otorgamiento de crédito a los clientes del sector PYMES en la provincia de El Oro, la prueba de asociación indica la importancia de estas dos variables, $p > 0.05$ se cumple con lo que con el 10.4% se ratifica la asociación entre las variables analizadas.

4.1.4. Análisis de la entrevista

4.1.4.1. Funciones de la Entrevista:

- Existen cuatro funciones básicas y principales que cumple la entrevista en la investigación científica:
- Obtener información de individuos y grupos
- Facilitar la recolección de información
- Influir sobre ciertos aspectos de la conducta de una persona o grupo (opiniones, sentimientos, comportamientos, etc.)
- Es una herramienta y una técnica extremadamente flexible, capaz de adaptarse a cualquier condición, situación, personas, permitiendo la posibilidad de aclarar preguntas, orientar la investigación y resolver las dificultades que pueden encontrar la persona entrevistada.

4.1.4.2. Normas para la Entrevista

Para llevar a cabo una buena entrevista es necesario tener en cuenta las siguientes normas:

- Aborde gradualmente al interrogado, creando una corriente de amistad, identificación y cordialidad.
- Ayude al interrogado para que se sienta seguro u locuaz.
- Déjelo concluir su relato ayúdelo luego a completarlo concretando fechas y hechos.

- Procure formular las preguntas con frases fácilmente comprensibles, existen formulaciones embarazosas con carácter personal o privado.
- Actúe con espontaneidad y franqueza, y no con astucias o rodeos.

4.1.4.3. Entrevista estructurada

La entrevista fue aplicada a un total de 34 personas de la Corporación Financiera Nacional que corresponden a funcionarios relacionados directamente con el manejo del sector PYMES y que son oficiales de crédito en su mayoría, la entrevista tuvo como objetivo el correlacionar la información de los encuestados con la que manejan los funcionarios de la CFN, para encontrar coincidencias básicas respecto a las dificultades que ellos detectan en el acceso al crédito.

Análisis de los resultados

1.- ¿Los requerimientos para acceder a un crédito en la CFN, considera usted que son una limitante para las pequeñas y medianas empresas de la provincia Oro? Puede señalar algunos desde su experiencia:

Opiniones	Frecuencias
Si es un limitante ya que los requisitos que se solicita son demasiados para una empresa que recién está iniciando	6
Si existen porque se piden muchos requisitos	5
Si, existen demasiados requisitos hay referencias como planilla de luz y teléfono	1
Si, existen limitaciones porque en la CNF existen demasiados requisitos y a la vez muchas limitaciones	4
Sí, porque cada uno de los requerimientos provoca limitantes, porque tienen crédito cooperativo en algunos casos y no pueden aplicar	3
Si, debido a los montos de financiamiento (+50.000) y requisitos.	2
Son una limitante por la cantidad de documentos burocráticos que se solicita y el tiempo demasiado largo en espera que no es problema nuestro.	6
La verdad es que lo requisitos que solicita la CNF para el monto mínimo no creo que sea limitantes	1
Análisis de control de riesgos, garantías hipotecas del 150% y el 10% del aporte adicional del crédito	1
Los requisitos para los clientes son de documentos e información que ellos que poseen de su negocio, el limitante es cuando el cliente no es regularizado u ordenado	1
Ninguna	1
Se requiere que cuenten con la ayuda de un contador para la presentación de flujo de caja proyectado, plan de inversiones con el resultado de proformas fácticas	2
que justifiquen la inversión lo que se limita a inversión de tiempo para obtener los requisitos completados	1
Total	34

En resumen, todas las personas entrevistadas, menos una, argumentan que es un proceso muy complicado el acceder a un crédito para las pequeñas y medianas empresas de la provincia de El Oro por cuestiones burocráticas,

empresas de reciente constitución, muy altos los montos financieros, entre otros elementos.

2.- ¿Hay alguna política de incentivo al ahorro, como garantía para obtener el crédito en la CFN, es decir, es necesario mostrar que hay predisposición a tener un registro bancario en ahorro o cuenta corriente?

Opiniones	Frecuencias
No hay nada de esto	4
No, CNF no pide que tenga una cuenta corriente en la institución, pero si debe demostrar financieramente que puede cubrir pagos.	8
No hay una política existente, pero si considera que hay capacidad para hacer el pago mediante movimientos bancarios.	10
No hay ninguna ley, pero si hay cuentas o ahorro para que la gente pueda demostrar capacidad de pago.	5
Efectivamente, en los proyectos existe un porcentaje que aportan los clientes que tiene que estar en su cuenta adicional, se le pide certificado para observar su movimiento bancario.	6
Es necesario que la cuenta bancaria no se encuentre sobregirada, ni que haya un riesgo muy alto a la hora de obtener un crédito.	1
Total	34

Respecto a la política de incentivo al ahorro, como garantía para obtener el crédito en la CFN, no es necesaria de mostrar, solo que hay predisposición a tener un registro bancario en ahorro o cuenta corriente. Pero si considera que hay capacidad para hacer el pago, CNF no pide que tenga una cuenta corriente en la institución, pero si debe demostrar financieramente, en los proyectos existe un porcentaje que aportan los clientes que tiene que estar en su cuenta adicional, se le pide certificado para observar el número definido que tiene el cliente en el Banco, entre otros.

3.- Existen en la CFN un proceso de acompañamiento para la obtención de un crédito para las pequeñas y medianas? Si existe, hay alguna cifra de sus resultados

Opiniones	Frecuencias
No existe ningún acompañamiento.	14
No existe ningún tipo de acompañamiento ya que este trámite lo hace el oficial de crédito de la banca privada.	1
De vez en cuando lo realizan los funcionarios como pre calificación.	8
No existe, pero sí debería ver para obtener el crédito.	2
Acompañamientos de las técnicas, y del oficial de crédito hasta que se finaliza el crédito y es gratis.	3
No, existe como proceso solo es una guía que dan los asesores de crédito a todo sus clientes	1
Todos los créditos tienen acompañamiento desde que inician la relación comercial con la información hasta que se realiza es descuento en el caso de créditos que se aprueban. Las cifras son las aprobaciones anuales	4
Si el crédito de su negocio la CFN un 90% y el 10% o si es crédito nuevo CFN daría un 70% o sea un 12% de garantía	1
Total	34

A la pregunta ¿existe en la CFN un proceso de acompañamiento para la obtención de un crédito para las pequeñas y medianas? La respuesta mayoritaria fue que no existe, seguido de rara vez o en ocasiones. Se debe destacar que siete (7) de los entrevistados argumentan que si existe acompañamiento. Esto se debe a que son oficiales de crédito directo, que por sus labores tienen que hacer inspecciones de precalificación y posterior revisión de cartera, algo que no manejan todos los entrevistados.

4. ¿Hay total transparencia en la información que recibe el pequeño y mediano empresario al momento de solicitar un crédito? Sabe sobre el tipo de interés, comisiones, garantías, plazos, etc.

Opiniones	Frecuencias
Si existe transparencia en la información.	15
Si existe, sobre el tipo de interés, comisiones, entre otros.	3
Al mediano y gran empresario se le informa sobre las tasas de interés, cobertura de ganancias, plazos de los créditos, actividades financieras y destino del crédito.	6
Recibe el asesoramiento respectivo sobre todos esos puntos; pero los usuarios pueden encontrar esa información en la página web de la CFN. (www.cfn.fin.ec)	6
Si lo hace conocer al cliente que de acuerdo al monto de crédito, el plazo y el interés anual, las garantías serán concorde al monto que podría o sea un 12.5% de garantía	2
Sí, pero la información no siempre se da todo sino poco a poco	2
Total	34

En relación a la pregunta ¿Hay total transparencia en la información que recibe el pequeño y mediano empresario al momento de solicitar un crédito? La mayoría expresa que, si existe transparencia, incluso algunos argumentan que se les da a conocer los plazos y que reciben asesoramiento.

5. ¿Cuáles cree usted son los factores que hacen que los pequeños y medianos negocios prefieran la banca comercial al momento de pedir un crédito que hacerlo en la CFN?

Opiniones	Frecuencias
La agilidad y rapidez por poca información de banca	20
Por la facilidad de crédito y no hay tantos requisitos para adquirir uno.	4
Porque es la forma más rápida de que los clientes ingresen sus documentos.	3
Muchas de las veces prefieren otras instituciones por los requisitos que son pocos y por el tiempo en que se los otorga.	2
La relación comercial establecida al momento que apertura una cuenta en el sistema financiero.	2
Porque la banca comercial el crédito se genera más rápido y menos rápido burocracia y agilidad con las garantías de actividad fija.	3
Total	34

En la interrogante ¿Cuáles cree usted son los factores que hacen que los pequeños y medianos negocios prefieran la banca comercial al momento de pedir un crédito que hacerlo en la CFN? Las respuestas versan sobre agilidad y rapidez por poca información de banca, por la facilidad de crédito y no hay tantos requisitos para adquirir uno, entre otras.

6. ¿Clasifican ustedes aspectos innovadores en el periodo del crédito y alguna estrategia que pueda identificarse como apoyo para el pago del mismo en las pequeñas y medianas empresas?

Opiniones	Frecuencias
Se considera que exista constante innovación y tecnología ya que esto ayuda a que exista mejor tasa de interés y un mejor plazo.	11
Si hay aspectos innovadores con la tecnología, el plazo es mayor, cuando no hay es limitado el plazo.	2
No se califican, existía pero ya no.	4
Debe existir la innovación para que haya largo plazo.	10
Cuando hay innovación hay un plazo mayor.	3
Si, cuando tiene el proyecto tecnología innovadora hay mejores condiciones.	2
Si se califican esos aspectos, ya que en banca de desarrollo necesitamos impulsar la innovación y el cambio de la matriz productiva y más si cuenta con todos los elementos para crecer	2
Total	34

En la pregunta ¿Clasifican ustedes aspectos innovadores en el periodo del crédito y alguna estrategia que pueda identificarse como apoyo para el pago del mismo en las pequeñas y medianas empresas? La respuesta de mayor peso es que se considera que exista constante innovación y tecnología, ya que esto ayuda a que exista mejor tasa de interés y un largo plazo, que debe existir la innovación para que hay largo plazo y existen cuatro personas que dicen que anteriormente existían pero que ahora no.

7. Hay factores de acción afirmativa que pueden incidir en el otorgamiento del crédito en una pequeña y mediana empresa por parte de la CFN. (¿Raza, sexo, grupos vulnerables, nivel de asociatividad, otros?)

Opiniones	Frecuencias
Sí, pero mucho más a las personas con un grado de discapacidad.	21
No existen.	6
Los créditos de la CFN se dan a todas las personas, naturales o jurídicos que califiquen como sujetos de crédito, sin distinción, ni discriminación por raza, sexo, grupos vulnerables, nivel de asociatividad u otros	2
Si hay factores de grupos vulnerables o personas de conducta o ingresos ilícitos.	3
No existe para migrantes se daban facilidades en tasa y garantía pero todo depende de un análisis	1
Para la calificación de sujeto de crédito y evaluación financiera existe aspectos que son analizados mediante la medida de un scoring comercial que arroja una calificación a cada cliente.	1
Total	34

Al referirse los encuestados a la pregunta “Hay factores de acción afirmativa que pueden incidir en el otorgamiento del crédito en una pequeña y mediana empresa por parte de la CFN. (¿Raza, sexo, grupos vulnerables, nivel de asociatividad, otros?, la respuesta mayor fue que sí, pero mucho más a las personas con un grado de discapacidad, aunque destaca que seis personas dicen que no.

2.4. 4.2. Pruebas de hipótesis

Hipótesis específica 1 se comprueba en las tablas 8, 10 y 11 que caracterizan muy bien el sector de las PYMES de la provincia de El Oro, algo que es muy parecido en el resto del Ecuador.

Hipótesis específica 2 se ve refleja en las tablas 16 y 17 y en la pregunta de la entrevista número 1, en donde se observan varias actividades que están limitando el apoyo al sector de las PYMES y en la concesión de

financiamiento crediticio, los elementos clave identificados son tiempo, garantías y dudas sobre el futuro de la economía.

.Hipótesis específica 3, se encuentra comprobada en las tablas 10 y 11, las que permiten encontrar el uso del crédito y cómo se lo consigue, con ello, es posible definir una estrategia por sector que contribuya a mejorar el acceso.

2.5. Presentación de resultados

El análisis econométrico demuestra que las variables que presentan buenos resultados para explicar el monto de crédito son: tiempo, ventas y trabajadores, estos resultados son contrastados con los datos descriptivos y cruzados de las tablas 10, 11, 16 y 17, con lo que la estrategia considera esta información en la definición de la misma.

El tiempo las garantías exigidas y el estado de la economía a decir de los informantes son elementos que toma en cuenta el solicitante de crédito. A ellos, se suma que las PYMES en la provincia de El Oro están solicitando crédito para compra de maquinarias y equipos y desarrollo de nuevos productos, con lo que se puede analizar que hay una dinámica importante de crecimiento, por lo que la Corporación Financiera Nacional puede dar un mayor impulso al sector al tener mayor claridad sobre las líneas empresariales que se están trabajando en las PYMES, el manejo burocrático es otro de los indicadores que restringen el acceso, a pesar que los clientes aprenden a manejar tiempos y requisitos, adaptándose a un proceso que puede ser mejorado.

Los datos indican que las PYMES están haciendo uso de las tecnologías de la información y la comunicación a pesar que en el modelo de estimación, no es relevante aún, tal vez, por el poco aprovechamiento de las mismas en la generación y crecimiento de negocios, siendo una oportunidad para trabajar con los clientes de la CFN.

CAPÍTULO 5: IMPACTOS

5.1. Propuesta para la solución del problema

En este capítulo se presenta una estrategia que puede ayudar a resolver el problema de acceso al crédito en las PYMES de la provincia de El Oro, cuya implementación por la CFN puede dar alcance nacional, esta estrategia parte de identificar las características de las microempresas y de los microempresarios, correlacionadas con el acceso al crédito productivo que han conseguido con anterioridad en el CFN, para lo cual se utilizó una base de datos de los clientes por sector productivo.

Esta estrategia recoge información de los demandantes de crédito. Obstáculos en el acceso al crédito que no por subjetivos producto de las encuestas realizadas, resultan menos reales.

Es importante aplicar el modelo planteado por Berger y Udell que se basa en relacionar a las empresas según su tamaño, edad, información y tipos de financiamiento empleado por las mismas. Es común ver que un gran porcentaje de Pymes adquiere financiación de su capital de trabajo mediante la banca privada, y es el acceso a la banca pública casi imposible debido a los altos costes de legalización necesarios para el fácil acceso a las líneas de crédito.

5.2. Objetivos de la propuesta

- Facilitar el acceso a las líneas de crédito de la CFN - Corporación Financiera Nacional, a los empresarios del sector productivo de la Provincia El Oro en Ecuador.
- Realizar un seguimiento sobre el comportamiento y características del sector en función a la problemática para la concesión de financiamiento crediticio.
- Brindar mayores oportunidades de acceso a líneas de crédito mediante programas orientados a la evaluación del historial crediticio del empresario.

5.3. Explicación de la metodología de trabajo para la estrategia

La estrategia se basa en la segmentación de PYMES, la misma que puede utilizar distintas definiciones de microempresa. Usualmente el concepto se relaciona con la cantidad de empleados, con el nivel de ventas o con el nivel de utilidades.

Tomando la clasificación que hacen Chávez, Campuzano & Betancourth (2017), se puede orientar el trabajo de clasificación considerando la legislación ecuatoriana, encuentran observaciones sobre MIPYMES en los artículos 53 y 56 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que hablan de las definiciones y del registro único de las MIPYMES, en cuanto a su clasificación se expide el Reglamento que las ubica en función de dos indicadores que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 18. Clasificación de MIPYMES - Ecuador

Clasificación	Trabajadores	Ventas anuales (USD)
Microempresa	1 – 9	Igual o menores a \$100.000
Pequeña empresa	10 – 49	Entre 100.001 a 1'000.000
Mediana empresa	50 - 199	Entre \$1'000.000 y 5'000.000

Fuente: Art. 106 Reglamento del COPCI

Elaboración: Tomado de Chávez, Campuzano & Betancourth (2017)

Por otro lado, el Ministerio de Industria y Productividad (2011), tiene como referencia la siguiente clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa, clasificando las PYMES, tomado en cuenta tres variables como: la cantidad de empleados, total de activos y las ventas o ingresos brutos obtenidos y se resume la clasificación en el siguiente cuadro:

Tabla 19. Clasificación de PYMES - MIPRO

Tipo de Empresas	Cantidad de empleados	Ventas (USD\$)	Activos Totales (USD\$)
Microempresas	Menor a 10	Menores a \$ 100.000	Menores a \$ 100.000
Pequeña empresa	Entre 11 y 49	Entre \$ 100.001 a \$ 1,000.000	Entre \$ 100.000 y \$ 700.000
Mediana empresa	Entre 50 y 199	Entre \$ 1,000.001 a \$ 5,000.00	Entre \$ 700.001 a \$ 4,000.000

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad, FONDEPYME.

Elaboración: Tomado de Chávez, Campuzano & Betancourth (2017)

La Superintendencia de Compañías del Ecuador, mediante resolución No. SC.Q.ICI.CPAIRFS.11.01 del 2011, la que en su artículo primero, resuelve para efectos del registro y preparación de los estados financieros, que se considere la normativa impuesta por la Comunidad Andina en su resolución 1260 y la legislación vigente, para lo cual se establecen la siguiente clasificación donde se toma en cuenta dos variables, el de personal ocupado y el valor bruto de las ventas.

Tabla 20. Clasificación según Superintendencia de Compañías

VARIABLES	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
PERSONAL OCUPADO	1 a 9	10 a 49	50 a 199	Más de 200
VALOR BRUTO DE LAS VENTAS ANUALES	Menor a 100.000 dólares	100.001 a 1,000.000	1,000.000 a 5,000.000	Más de 5,000.000
MONTOS ANUALES	Hasta 100.000 dólares	De 100.001 a 1,000.000 dólares	De 750.001 hasta 3,999.999 dólares	Más de 4,000.000 dólares

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaboración: Tomado de Chávez, Campuzano & Betancourth (2017)

El Servicio de Rentas Interna (SRI, 2015) reconoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción

o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el documento Panorama Laboral y Empresarial del Ecuador 2009 – 2013, al referirse a la heterogeneidad entre agentes, propone cinco categorías de empresas: microempresas, pequeñas, medianas A, medianas B y grandes. Para ello, toma como referentes para esta clasificación las ventas anuales en dólares, considerando como microempresa a aquellas que tienen ventas hasta \$ 100.000, pequeñas si las ventas varían entre \$100.001 y \$1.000.000, medianas A entre \$1.000.001 y \$2.000.000, medianas B entre \$2.000.001 y \$5.000.000 y finalmente grandes cuyas ventas superan los \$5.0000.000.

Corporación Financiera Nacional

La Corporación Financiera Nacional como banca de segundo piso se apoya en la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas para el otorgamiento de créditos, que le permite clasificar las empresas por su tamaño.

Tabla 21. Estructura detallada de la clasificación utilizada por la CFN

Sección/División	Grupo	Clase	Descripción
División 52			Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas, reparación de efectos personales y enseres domésticos
	521		Comercio al por menor no especializado en almacenes
		5211	Venta al por menor en almacenes no especializados con surtido compuesto principalmente de alimentos, bebidas y tabaco.
		5219	Venta al por menor de otros productos al almacenes no especializados
	522	5220	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en almacenes especializados

Fuente: CIIU Naciones Unidas 2005

Elaboración: Tomado de Chávez, Campuzano & Betancourth (2017)

Con lo cual se presenta una identificación por ventas, aunque no se precisa si es una MYPIME, esta clasificación es utilizada también por el Servicio de Rentas Internas (SRI), como una forma de identificación rápida, sin que esta tenga implicaciones en apoyos o beneficios tributarios. Se hace entonces, una codificación de las empresas tomando como referencia el catálogo del CIIU.

Para la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG) las MIPYMES son las unidades productivas individuales o asociadas que se encuentran en los parámetros descritos a continuación y que al menos cumplan dos de los tres parámetros establecidos en cada una de las categorías detallada:

- Microempresas.- Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
- Pequeña empresa.- Para esta Cámara de Producción (Camara de la Pequeña Industria del Guayas, 2015). Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1'000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.
- Mediana Empresa.- Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.)

Clasificación de MYPIMES según la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha CAPEIPI

Tabla 22. Clasificación de PYMES según CAPEIPI

Número		Micro	Pequeñas	Medianas
Número de Empleados		1 – 9	Hasta 49	50 - 199
Valor bruto de Ventas Anuales		100.000	1,000.000	1,000.001 a 5,000.000
Valor Activos Totales		Menor a 100,000	De 100.001 hasta 750,000	750.001 a 4,000.000

Fuente: Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha

Elaboración: Tomado de Chávez, Campuzano & Betancourth (2017)

En la estrategia se toma la variable acceso al crédito como la variable de control por su complejidad. Se distinguen los diferentes tipos de acceso a créditos provenientes de fuentes distintas, por ejemplo bancos públicos, bancos privados, entidades financieras, cooperativas, mutualistas, entidades públicas, proveedores, prestamistas, familiares o amigos. Considerando que hay fuentes formales no subsidiadas, es decir, el crédito proveniente de bancos (públicos y privados), entidades financieras, cooperativas y mutuales

En segundo lugar, la estrategia distingue entre el acceso al crédito y el uso de crédito. Haber recibido un crédito es una prueba de que se tiene acceso al crédito; sin embargo, no haber recibido nunca un crédito, no implica que se carezca de acceso al crédito, pudiendo explicarse de muchas formas, tales como: suficiente liquidez en el giro del negocio, patrimonio sólido, etc. En términos teóricos podría definirse el acceso como la capacidad plena de un agente económico para obtener un crédito comercial, independientemente de que dicha capacidad sea ejercida o no. Esto explica por qué una estrategia debe tener claro estos dos aspectos

Hay que señalar que los oferentes (entidades prestamistas), únicamente dan a conocer el grado de “uso” del crédito; pero no el grado de acceso. Por lo tanto, la estrategia que se describe cuenta con información de los demandantes –efectivos o potenciales– de crédito.

Hay que tener cuidado con el análisis que se haga al acceso a crédito, al ser una variable difícil de cuantificar, dada la existencia de demandas no reveladas. Para esto se propone, una clasificación con la siguiente jerarquía ordinal en torno al acceso:

- a. Microempresas que tienen un crédito y cuyos empresarios están satisfechos con el monto que les fue otorgado.
- b. Microempresas que tienen un crédito y cuyos empresarios no están satisfechos con el monto que les fue otorgado.
- c. Microempresas que necesitan un crédito, pero que no lo han solicitado.
- d. Microempresas que solicitaron un crédito y que fueron rechazados.
- e. Microempresas que no quieren un crédito

La propuesta taxonómica se basa en la clasificación que hace Vargas & Garita (2012) que hace una buena descripción del acceso al crédito. Ahora, el tercer componente de la estrategia es la creación del Fondo de Garantía PYMES (FGP) alimentado del patrimonio de la Banca Privada, o darle impulso al art. 53 de Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil que establece:

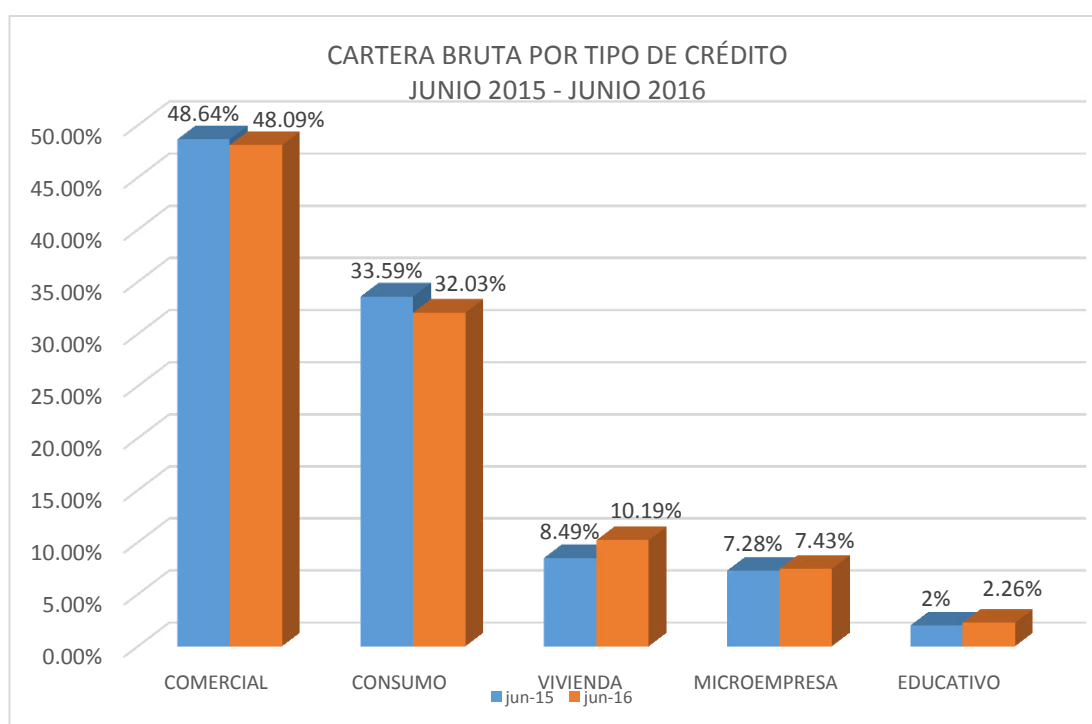
Que las Instituciones Financieras solamente podrán aceptar fideicomisos de garantía como respaldo de cierto tipo de operaciones, excluyendo expresamente operaciones de crédito de consumo, es decir las realizadas por personas naturales restringido a créditos de vivienda, créditos para el financiamiento de infraestructura, créditos de inversión pública, créditos sindicados entre Banca Pública y Organismos Multilaterales, créditos respaldados con Fondos de Garantía Crediticia; y créditos productivos con respaldo de inventarios de materia prima o de productos en proceso u otros bienes que determine la Junta Bancaria (Asamblea Nacional del Ecuador, 2014, pág. 18).

5.4. Análisis crediticio de la Banca Privada

Es relevante mencionar el estudio que realiza la Superintendencia de Bancos del Ecuador (2016) en donde muestra que en el mes de junio 2016,

la cartera bruta para el subsistema de Bancos Privados ascendió a 18.704,09 millones de dólares, lo que representó una reducción del 6,76% con relación a lo presentado en el mes de junio 2015. Por el lado de la estructura de cartera, para junio 2016 la cartera comercial correspondió al 48,09% del total, la cartera de consumo representó el 32,03%, la cartera de vivienda el 10,19%, la cartera de microcrédito el 7,43% y la cartera de crédito educativo representó el 2,26%. Con lo que se puede notar que el apoyo crediticio no llega al 8% en el sector objeto de estudio, siendo casi invariable entre estos dos años. La figura 46 muestra la cartera por tipo de crédito.

Gráfico 5: Cartera bruta por tipo de Crédito



La agrupación anterior se la realiza para comparar los datos de los meses de junio 2015 y junio 2016, en el mes de agosto 2015 se dio un cambio en la clasificación de los tipos de crédito, ampliándolos a 10 categorías, que se pueden observar en la Tabla 6 para el mes de junio 2016.

Tabla 23 Cartera bruta por tipo de crédito Junio 2016

TIPO DE CRÉDITO	PARTICIPACIÓN
CARTERA BRUTA COMERCIAL PRIORITARIO	45.78%
CARTERA BRUTA CONSUMO PRIORITARIO	31.02%
CARTERA BRUTA INMOBILIARIO	10.08%
CARTERA BRUTA MICROEMPRESA	7.43%
CARTERA BRUTA PRODUCTIVO	1.58%
CARTERA BRUTA COMERCIAL ORDINARIO	0.75%
CARTERA BRUTA CONSUMO ORDINARIO	1.01%
CARTERA BRUTA VIVIENDA DE INTERÉS PÚBLICO	0.11%
CARTERA BRUTA EDUCATIVO	2.26%
CARTERA BRUTA INVERSIÓN PÚBLICA	0.00%

Fuente: Información financiera remitida por las entidades controladas por la SB

Con estos datos se puede demostrar la poca colocación de crédito en el Ecuador, situación que se repite a nivel de provincias, con lo cual se tiene un sector PYMES restringido a aquellas empresas que por su tamaño y antecedentes pueden acceder, de ahí la importancia de poder cambiar esta situación y para ello, se propone el siguiente modelo que recoge la normativa vigente y la información que aportaron los informantes clave seleccionados de la base de datos de la CFN.

5.5. Estrategia de apoyo al sector PYMES

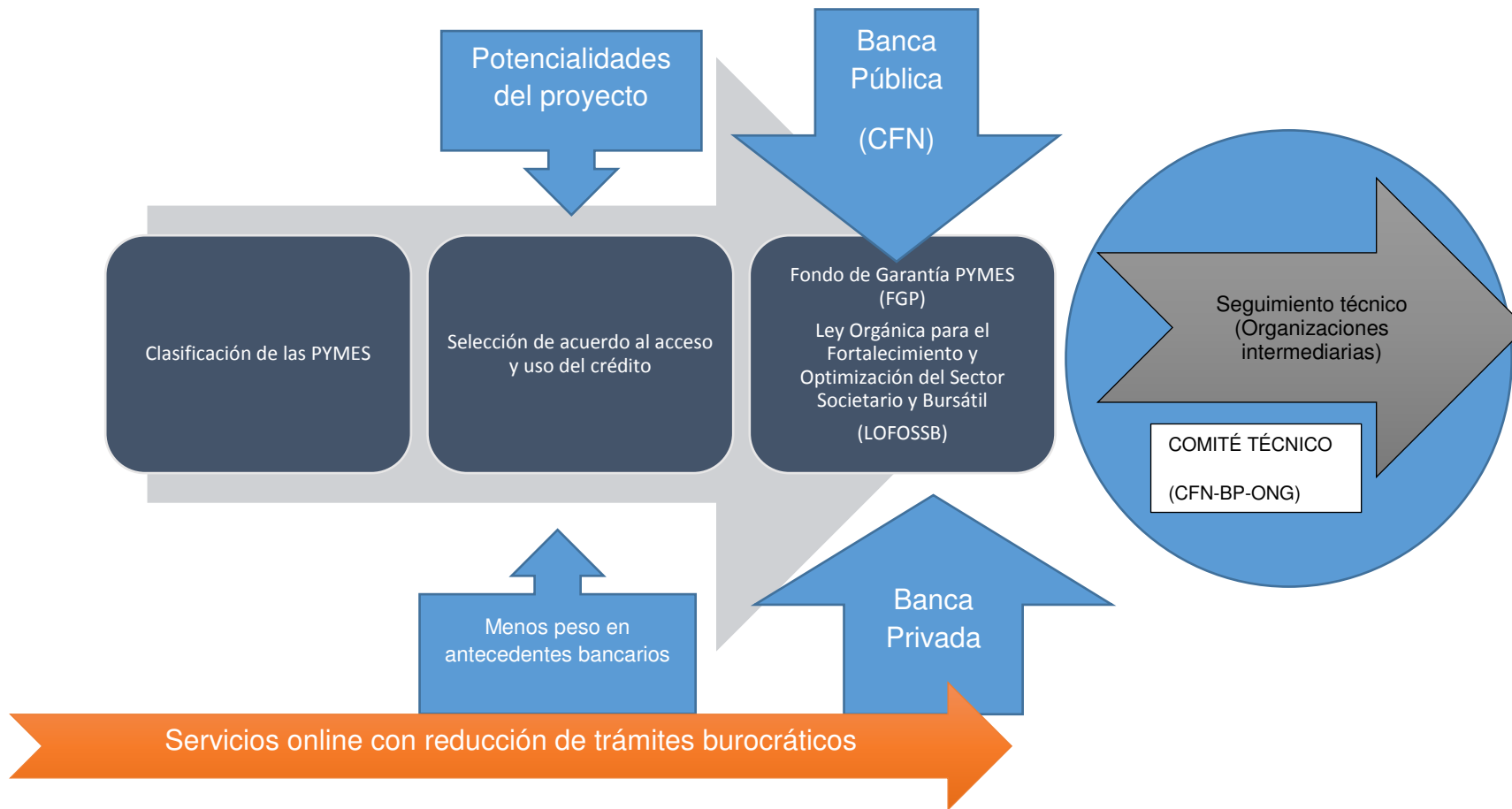


Figura 10: Estrategia de apoyo al sector pymes

5.5. Beneficios que aporta la estrategia

La estrategia permitirá superar los limitantes de las garantías en PYMES de reciente creación y ayudará a aquellas que ya han accedido a crédito y que quieren ampliar instalaciones o insertarse en nuevos mercados nacionales o internacionales, es claro que una empresa individual tiene dos opciones básicas en la organización de su corto e intermedio plazo. La primera es ante sus políticas de crecimiento acercarse al mercado de crédito a medida que sus necesidades de efectivo se conozcan y tomar prestado lo que necesita en ese momento.

Una segunda opción es acercarse a un banco comercial o público antes de conocer las necesidades de efectivo y concertar un contrato de préstamo a tasa fija (una línea de crédito). Bajo esta alternativa, la elección que enfrenta la empresa es seleccionar el préstamo máximo que el banco debe proporcionar a la demanda, para lo cual necesita planificar muy bien sus necesidades de recursos. Por lo que el empresario debe tener claro el costo del dinero que usa versus el dinero total que solicitó, estas consideraciones no son muy comunes en el entorno de las PYMES en la provincia de El Oro.

Se plantean algunos beneficios entre los que se pueden mencionar:

- Generación de empleo
- Sustitución de importaciones
- Aumento del consumo local
- Certificación de normas de calidad en bienes
- Cuidado medioambiental
- Fortalecimiento de eslabonamientos productivos existentes

La estrategia debe fundamentarse en la no discriminación del cliente por su falta de historial crediticio o de garantías de activos fijos, más bien la evaluación de una solicitud debe tomar en cuenta el potencial de la PYME, sin dejar de valorar amenazas para la concreción y/o sustentabilidad del proyecto.

La orientación de la estrategia hacia aquellas empresas que no sean “sujetos de crédito convencionales” debe ser el rasgo distintivo de lo que actualmente sucede, Para ello, la asistencia financiera, debe ser manejada externamente mediante ONG's u otras organizaciones que verifiquen el cumplimiento del uso del crédito y que permitan evaluar de una manera más flexible el estado de los clientes, no solo de la liquidez o de la morosidad de pagos, sino desde la cartera de clientes, contratos de venta, personal trabajando, entre otros.

En cuanto a las condiciones de créditos, las mismas deben establecerse en un reglamento de crédito que para el caso debe crearse por parte de la CFN, sin embargo, se proponen los siguientes aspectos:

Monto: se debe establecer en la reglamentación, que los créditos no deberán superar los \$ 200.000 dólares por crédito. En caso de que se soliciten montos superiores, un comité directivo deberá requerir autorización al directorio de la CFN provincial para su aprobación en un plazo no mayor de tres días. El programa debería financiar el 100% de la inversión total prevista en proyectos menores de 100.000 dólares, aunque podría contemplarse excepciones de acuerdo al impacto esperado del mismo.

Tasa de interés: como máximo será la equivalente a 60% de la tasa de interés que se oferta en el mercado financiero privado, pudiendo la CFN aumentar la bonificación si determina que la cantidad de empleo que generaría la PYME es importante dentro del sector.

Destino: los créditos pueden utilizarse para financiar bienes de capital, nuevos o usados, la instalación y/o montaje y accesorios adquiridos para la puesta en marcha de los bienes de capital u otras inversiones en general (como construcciones, galpones, alambrados, mejoras, reproductores de cualquier especie, mejoras de bienes y servicios, investigación e internacionalización de la PYME, etc.). Adicionalmente, se podrá financiar capital de trabajo incremental, es decir, aquel que se derive de la inversión que se realice.

Plazo: los créditos podrán repagarse en el plazo de hasta diez años, aunque el mismo deberá establecerse por un comité directivo en función de las características de cada proyecto. El sistema de amortización del crédito es de tipo “francés”, contemplando la posibilidad de pactar una frecuencia de pago mensual, trimestral, semestral o anual, de acuerdo a las características estacionales de cada actividad. Con respecto al período de gracia, se aplicará como normal general un lapso de 180 días, pudiendo variar en función de cada caso y del criterio del comité directivo.

Garantías: se solicitará la presentación de garantías que sean preferentemente “líquidas” (cesión de facturación, fondos a través del fondo de garantía PYMES, contratos firmados). Sin embargo, los requisitos dependerán de las características de los proyectos y de las empresas involucradas.

CONCLUSIONES

- El Desarrollo de las microempresas en el Ecuador y de manera particular en la provincia de El Oro viene de la mano de las políticas de promoción generadas por el Gobierno Central además de la ONG's que trabajan en este sector, dichas políticas muchas veces de carácter proteccionista lo que impide el crecimiento sostenido de la economía microempresarial.
- Luego de los resultados obtenidos del análisis de las encuestas, se puede apreciar y determinar que el acceso al crédito en las PYMES de la provincia de El Oro, se desenvuelve bajo el mismo trámite burocrático a nivel nacional e internacional, lo que origina el inaccess a los créditos necesarios para su producción y expansión. Cabe decir que son pocas las oportunidades que presenta este rubro para acceder hacia una línea de crédito que cumpla con sus necesidades y expectativas.
- El proceso burocrático de adquisición de créditos limita grandemente el impulso del rubro, ya que es necesario que al igual que todas las grandes empresas, cuenten con acceso a tecnologías y maquinarias que permitan el desarrollo de las mismas. Esta falencia limita el crecimiento de las PYMES y a su vez origina un desbalance en la economía nacional, ya que, si estas crecen en producción, son mayores los ingresos económicos para el país.
- La investigación permite determinar que no hay un proceso diferenciado en las PYMES en cuanto al otorgamiento de crédito, siendo la banca privada más rápida que la banca pública en el otorgamiento y calificación. Los dueños de PYMES toman mucho en cuenta el estado de la economía como orientación al momento de expandir negocios.
- Mediante la estimación econométrica se determina que el monto de crédito en las PYMES investigadas está relacionado a las variables número de trabajadores, montos en venta de los últimos años y el tiempo de demora en la tramitación de un crédito, que oscila entre un mes a mes

y medio hasta el desembolso; considerando la constitución de garantías tanto hipotecarias como prendarias. Este panorama brinda pautas para diseñar una estrategia de apoyo a las PYMES.

- Caso contrario a las bancas públicas el acceso al crédito presenta un tiempo de trámite mucho mayor al de la banca privada; se requiere la legalización plena de las mismas y el cumplimiento de requisitos en cuanto a permisos de funcionamiento, medioambientales, y productivos.
- La comprobación de la Hipótesis se hizo con la prueba de chi-cuadrado cuyos resultados permitieron corroborar las hipótesis planteadas

RECOMENDACIONES

Entre las recomendaciones que se pueden brindar para mejorar el apoyo a las PYMES desde la banca pública, se pueden mencionar:

- Las Políticas de promoción a la Microempresa deben propender a un crecimiento sostenido de las mismas, generando responsabilidades compartidas con los emprendedores, es decir, que exista el acceso necesario al crédito, pero además una debida capacitación para su uso y logro de objetivos.
- La CFN debe considerar para todos sus productos crediticios un análisis profundo de los colaterales específicos para las microempresas a fin de garantizar el acceso al crédito y su cumplimiento, tomando en cuenta la teoría económica básica expresada en esta investigación la economía natural, la economía monetaria y la economía crediticia.
- La implementación de la estrategia de apoyo, que considere las variables identificadas en el modelo, junto a la creación del fondo de garantía PYMES, la clasificación actualizada de las pequeñas y medianas empresas y el seguimiento técnico a los recursos entregados.
- La identificación de PYMES con potencial de crecimiento y con posibilidades de generación de empleo, entregando una puntuación preferente para líneas de crédito a aquellas que tengan mínimos niveles de morosidad y márgenes de liquidez adecuados.
- Aprovechar la normativa existente en el mercado financiero que permita obtener líneas de crédito a mejores tasas de interés nacionales, como forma de abaratar el costo del dinero.
- Proponer un programa de incentivos que permita a los empresarios que cumplen puntualmente con su responsabilidad crediticia, el acceso a menor tiempo de espera en la aprobación de una nueva operación y a su vez considerar una reducción en tasa de interés que lo motive a trabajar siempre de la mano con la liquidez que le proporciona su banca.

Referencias Bibliográficas

- Acharya, V. V, Almeida, H., & Campello, M. (2013). Aggregate Risk and the Choice between Cash and Lines of Credit. *THE JOURNAL OF FINANCE Wall Street Journal*, (5). <http://doi.org/10.1111/jofi.12056>
- Aguilar-Barojas, S. (2005). Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones de salud. *Salud En Tabasco*, 11(1-2), 333-38. Retrieved from <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=48711206>
- Allami, C., & Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las PYMEs en Argentina (2002-2009). *Problemas Del Desarrollo*, 42(165), 61-86.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2014). Ley orgánica para el fortalecimiento y optimización del sector societario y bursátil. Quito.
- Bayón Sosa, M. (2014). Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresa en el ámbito del desarrollo en América Latina. *Temas de Economía Mundial*.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2004). SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1995). Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance. *Source: The Journal of Business*, 68(3), 351-381. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/2353332>
- Bloch, R., & Granato, L. (2007). Las PyMEs y el acceso al crédito. *Observatorio Iberoamericano Del Desarrollo Local Y La Economía Social*, 1(2), 454-461.
- Brick, I. E., & Palia, D. (2007). Evidence of jointness in the terms of relationship lending. *J. Finan. Intermediation*, 16, 452-476. <http://doi.org/10.1016/j.jfi.2007.01.001>
- Campbell, T. S. (1978). A model of the market for lines of credit. *The Journal of Finance*, XXXIII(1). <http://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1978.tb03401.x>
- Cassandro, M. (1999). Crédito, banca e instrumentos de pago en la Italia medieval. *Edad Media: Revista de Historia*, 2, 13-34.
- CEPAL. (2015). *Espacios de diálogo y cooperación productiva : el rol de las pymes*. <http://doi.org/http://dx.medra.org/10.12858/0615ES4>

- CEPAL - OCDE. (2012). *Perspectivas económicas de América Latina 2013 POLÍTICAS DE PYMES PARA EL CAMBIO ESTRUCTURAL*.
<http://doi.org/http://dx.doi.org/10.1787/leo-2013-es>
- Camara de la Pequeña Industria del Guayas. (2015). Obtenido de <http://www.capig.org.ec/>
- Cole, J. H. (2014). *Dinero y Banca*. Guatemala: Universidad Francisco Marroquín. Obtenido de Universidad Francisco Marroquín
- Emilio Javier Rojas Villanueva(2013) Principales factores que inpiden el crecimiento de las PYPES, propuesta de estrategia para el desarrollo competitivo- Tesis
- Cole, J. (2014). *Dinero y Banca (9a. ed.)* (Novena).
- Cole, R. (2010). Bank Credit, Trade Credit or No Credit: Evidence from the Surveys of Small Business Finances. *SSRN eLibrary*.
<http://doi.org/10.2139/ssrn.1131064>
- de La Fuente, C., Laguna, M. del P., & Villacé, M. T. (2013). Resumen Morosidad, solvencia y acceso al crédito de las PYMES en la crisis económica española. *Esic Market Economics and Business Journal*, 44(2), 209–226. <http://doi.org/10.7200/esicm.145.0442.5e>
- de Olloqui, F., & Palma, C. (2012). *Las nuevas oportunidades para las instituciones financieras de desarrollo en América Latina*.
- de Paula Gutiérrez, F., & Bolaños, R. (1999). *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuesta de reforma*. Santiago de Chile.
- Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica. (2016). *Estadísticas Macroeconómicas Presentación Coyuntural*. Quito.
- Espinoza, N. (2014). *Medición del uso y acceso a los servicios y productos financieros del Ecuador*. Quito.
- Echart Muñoz, E., Cabezas Valencia, R., & M, F. G. (2012). *Muñoz, Enara Echart, Rhina CabezaLa estructura del proceso de investigación." Metodología de investigación en cooperación para el desarrollo*. . Los Libros de la Catarata.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras : El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de

Chile.

- Gamba, A., & Triantis, A. (2008). The Value of Financial Flexibility. *Journal of Finance*. <http://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2008.01397.x>
- García, G., & Villafuerte, M. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Mérida. Venezuela*, 30, 49–73.
- Gómez, A., García, D., & Marín, S. (2009). Restricciones a la financiación de la PYME en México: una aproximación empírica. *Revista Análisis Económico.*, XXIV(57), 217–238.
- García Saltos, M. B. (2016). *El proceso administrativo en las MIPYMES del Cantón Machala, Provincia de el Oro*. Ecuador: Universidad Metropolitana.
- Giraldo, O., & Herrera, A. (24 de 03 de 2004). *Un modelo asociativo con base tecnológica para la competitividad de PYMES: caso floricultor colombiano*. Obtenido de <http://www.scielo.br/pdf/jistm/v1n1/02.pdf>
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, P. (2006). *Análisis de los datos cuantitativos. Metodología de la investigación*.
- Hutchinson, J., & Xavier, A. (2006). Comparing the Impact of Credit Constraints on the Growth of SMEs in a Transition Country with an Established Market Economy. *Small Business Economics*. <http://doi.org/10.1007/s11187-005-4412-3>
- Lins, K. V., Servaes, H., & Tufano, P. (2007). What Drives Corporate Liquidity? An International Survey of Strategic Cash and Lines of Credit. *Business*. <http://doi.org/10.2139/ssrn.971178>
- López, J., Riaño, V., & Romero, M. (1996). *Financiamiento de las pymes en la Comunidad Valenciana: Estudio empírico*. Valencia.
- Menger, C. (1986). El origen del dinero. *Revista Libertas* 4. Retrieved from http://www.eseade.edu.ar/files/Libertas/48_7_Menger.pdf
- Mestre, M. (2011). Aplicación de la investigación de mercados al análisis de problemas de marketing, 339–360.
- Montes Gan, V. J., & Medina Moral, E. (2010). Crédito y comercio internacional, pilares del desarrollo en el mundo. *Revista de Economía*.
- Pagano, P., & Schivardi, F. (2003). Firm Size Distribution and Growth.

- Scand. J. of Economics*, 105(2), 255–274. <http://doi.org/10.1111/1467-9442.t01-1-00008>
- Petersen, M. A., & Rajan, R. G. (1994). American Finance Association The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data. *Source: The Journal of Finance*, 49(1), 3–37. Retrieved from <http://www.jstor.org>
- Posey, R. (2011). TERMS OF LENDING FOR SMALL BUSINESS LINES OF CREDIT: THE ROLE OF LOAN GUARANTEES. *The International Journal of Business and Finance Research*, 5(1).
- Riddick, L. A., Whited, T. M., Bakke, E., Davis, M., Garmaise, M., Hauswald, R., ... Zechner, J. (2009). The Corporate Propensity to Save. *Journal of Finance*.
- Rojas Villanueva, E. J. (2013). *Principales factores que impiden el crecimiento de las PYMES, propuesta de estrategia para el desarrollo competitivo*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). American Economic Association Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. *Source: The American Economic Review*, 71(3), 393–410. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1802787>
- Superintendencia de Bancos del Ecuador. (2016). *Sistema de bancos privados comportamiento crediticio sectorial*.
- Superintendencia de Compañías. (2016). rankingCias. Retrieved from <http://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>
- Taco Lujé, C. (2014). *ANÁLISIS DEL SECTOR DE LAS PYMES PRODUCTORAS DE PREFABRICADOS DE HORMIGÓN EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO Y PROPUESTA DE UN PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EMPRESA “PRODUBLOQUES” COMO REFERENTE PRAGMÁTICO PARA EL CRECIMIENTO DEL SECTOR, PERÍODO 2014 – 2018*. Quito, Ecuador: Universidad Internacional del Ecuador.
- Van, E., & Almazor, H. (2002). *RESTRICCIÓN DE CRÉDITO BANCARIO EN ECONOMÍAS EMERGENTES: EL CASO DE LA PYME EN MÉXICO*.
- Vargas, J. M., & Garita, J. G. (2012). Metodología para determinar el acceso al crédito de las microempresas. *Economía Y Sociedad*, 42, 87–99.

- Villanueva, J. R. (2013). *Integración económica: Oportunidades de desarrollo para la pequeña y mediana empresa* (Primera). Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Veleceta Abambari, N. E. (2013). *ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MYPES*. Cuenca - Ecuador: Universidad de Cuenca.
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Vigier, H. (2015). Estudio del empleo de la banca privada y la banca pública desde una óptica de demanda. El caso de la PyMES de Bahía Blanca, Argentina. Luciana. *Revista Da Micro E Pequena Empresa FACCAMP*, 9(1), 20–31.
- Zambaldi, F., Aranha, F., Lopes, H., & Politi, R. (2011). Credit granting to small firms: A Brazilian case. *Journal of Business Research*, 64, 309–315. <http://doi.org/10.1016/j.jbusres.2009.11.018>

Carpintero, J. (1991). "La Cultura en la Ciudad". Simposio Europeo. Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife.

García Alonso, J. V. (2004). Los micropréstamos como instrumentos de desarrollo en el sur: especial referencia al ámbito latinoamericano. Madrid: Ed. CIDEAL.

De Asís, A. (Coord.) (2003). El microcrédito en el Norte de África y Oriente Medio. Madrid: Fundación Promoción Social de la Cultura, FPSC.

Vereda del Abril, A. (2001). Microcréditos y Desarrollo. Lima: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, FIDE.

Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). "El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales". En: Foschiatto, P. y Stumpo, G. (Comp.) (2006). Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.

ANEXOS

ANEXO 1**ENCUESTA PARA APLICAR A MICROEMPRESARIOS****Motivo por el cual las PYMEs industriales no han solicitado crédito bancario ni a la CFN****Datos generales**

- Número de trabajadores o empleados con que cuenta actualmente :.....
- Monto solicitado en el último crédito al cuál accedió:
- Ventas estimadas en el último año:
- Tipo de microempresa: Comercial () Servicios () Transporte () Otra ()
.....
- Cantidad de computadoras que tiene su microempresa:
.....
- Tiempo promedio que necesitó para acceder a un crédito en la CFN (días):
.....

F. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

1. ¿Con que producto y/o servicio financiero cuenta su empresa?
 - a. Cuenta de ahorros ()
 - b. Cuenta corriente ()
 - c. Línea de crédito para capital de trabajo ()
 - d. Compra de activos ()
 - e. Otros ()

G. ACCESO AL CRÉDITO

2. ¿Su empresa tiene un crédito bancario o cuenta con una línea de crédito?
 - Si ()
 - No ()
3. Motivo por el cual su empresa puede dudar en solicitar crédito.

- a) Incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional
()
 - b) Costo financiero elevado o plazo cortos para la cancelación.
()
 - c) El banco no lo califica como sujeto de crédito debido a las deudas fiscales.
()
 - d) No cubre exigencias de garantías.
()
 - e) El banco no lo califica como sujeto de crédito por elevado endeudamiento.
()
 - f) Ventas son pequeñas
()
4. Considera usted que el tiempo en la aprobación de un crédito en la banca privada y en la banca pública es el mayor obstáculo a la hora de intentar solicitarlo.
- Si ()
- No ()

H. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

5. Cuáles son las fuentes de financiamiento a las que acude para realizar inversiones en su empresa
- a. Recursos propios ()
 - b. Financiamiento bancario ()
 - c. Financiamiento de proveedores ()
 - d. Financiamiento de clientes ()
 - e. Programas públicos ()
 - f. Cooperativas de ahorro y crédito ()
 - g. Cajas de ahorro ()

I. ORIENTACIÓN DEL CRÉDITO

6. El crédito que busca en la banca privada o en la CFN se orienta a:
- a) Adquisición de maquinarias y equipos ()
 - b) Capital de trabajo ()
 - c) Investigación y mejoramiento de productos y servicios ()
 - d) Desarrollo de nuevos productos ()
 - e) Compra de tecnología de vanguardia ()
 - f) Captar más clientes y mercado ()
 - g) Mantenimiento de sus operaciones ()
 - h) Ampliación de instalaciones ()
 - i) Materia prima ()

J. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y TECNOLOGÍA

7. Uso de las TIC en las actividades de la empresa
- a) Obtiene pedidos por internet ()
 - b) Hace pedidos por internet ()
 - c) Posee servicios de intranet ()
 - d) Su servicio de internet es de banda ancha o convencional ()
8. Políticas de crecimiento
- a) La empresa cuenta con planes de inversión para los próximos 3 años. ()
 - b) La empresa ha realizado importantes inversiones en los últimos 3 años. ()
 - c) La empresa no ha realizado inversiones en el pasado ni dispone de planes al futuro.()
 - d) La empresa tiene definida su estructura organizacional ()
 - e) La empresa tiene gerente y/o responsable de operaciones ()

ANEXO 2

Guía de entrevista a funcionarios de la CFN

1. ¿Los requerimientos para acceder a un crédito en la CFN, considera usted que son una limitante para las pequeñas y medianas empresas de la provincia de El Oro? Puede señalar algunos desde su experiencia.
2. ¿Hay alguna política de incentivo al ahorro, como garantía para obtener el crédito en la CFN, es decir, es necesario mostrar que hay predisposición a tener un registro bancario en ahorro o cuenta corriente?
3. ¿Existe en la CFN un proceso de acompañamiento para la obtención de un crédito para las pequeñas y medianas empresas? Si existe, hay alguna cifra de sus resultados.
4. ¿Hay total transparencia en la información que recibe el pequeño y mediano empresario al momento de solicitar un crédito? Sabe sobre el tipo de interés, comisiones, garantías, plazos, etc.
5. ¿Cuáles cree usted son los factores que hacen que los pequeños y medianos negocios prefieran la banca comercial al momento de pedir un crédito que hacerlo en la CFN?
6. ¿Califican ustedes aspectos innovadores en el pedido del crédito y alguna estrategia que pueda identificarse como apoyo para el pago del mismo en las pequeñas y medianas empresas?
7. ¿Hay factores de acción afirmativa que pueden incidir en el otorgamiento del crédito en una pequeña y mediana empresa por parte de la CFN. (raza, sexo, grupos vulnerables, nivel de asociatividad, otros?)

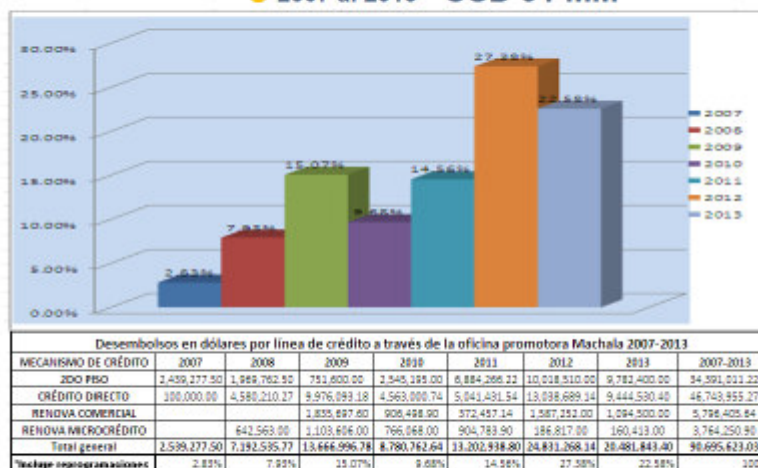
ANEXO 3

Evaluación financiera de la Oficina CFN Sucursal Machala 2007-2013



EVOLUCION DEL CREDITO CFN SUCURSAL MACHALA 2007-2013

● 2007 al 2013 USD 91 MM



* EN EL AÑO 2013 SE ATENDIERON UNICAMENTE SECTORES PRIORIZADOS

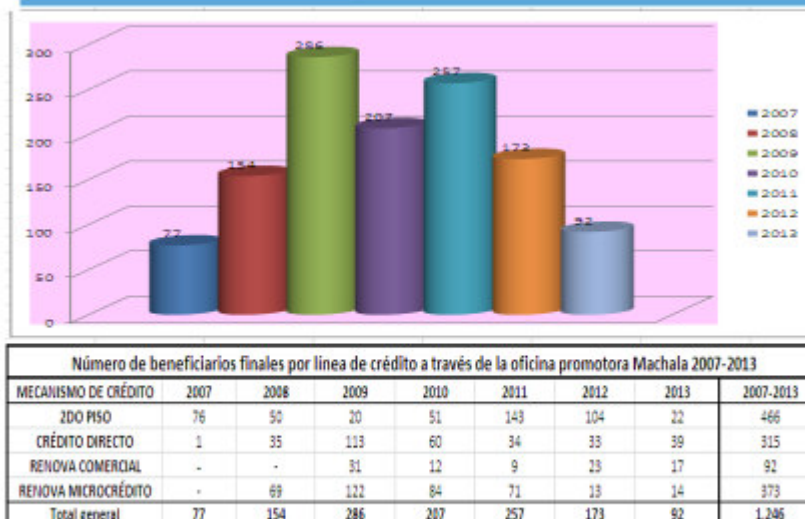


2.6.

2.7.

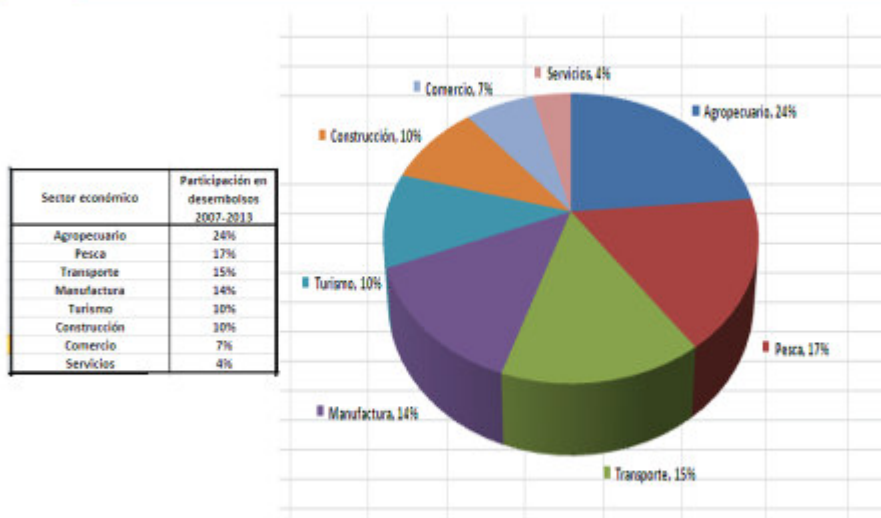


COLOCACIONES POR LINEA DE CREDITO CFN SUCURSAL MACHALA 2007-2013





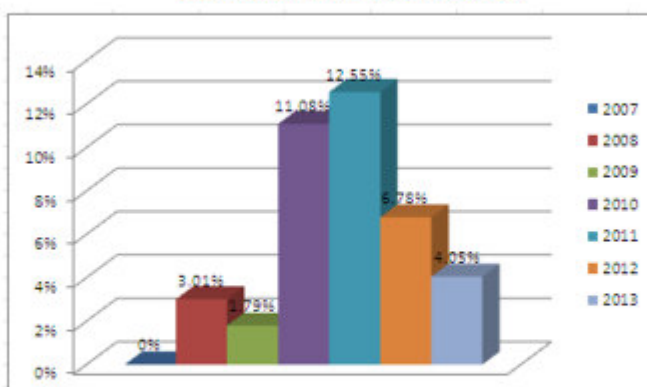
COLOCACIONES POR SECTOR ECONOMICO 2006-2013



CFN
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL



EVOLUCION DE LA CARTERA SUCURSAL MACHALA 2007-2013



❖ En el año 2007 únicamente se encontraba asignada la cartera de Segundo Piso

CFN
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLES	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN
<p>¿Cómo contribuir al perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, que potencien el crecimiento y desarrollo de dicho sector?</p> <p>PROBLEMA ESPECIFICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • No hay estudios que precisen las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro, lo que no permite una calificación eficiente para la obtención de financiamiento crediticio de la CFN. • Determinar el comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN en apoyo al sector de las PYMES y los problemas para la concesión de financiamiento crediticio. • La estrategia crediticia actual, adolece de herramientas que potencien oportunidades para el sector de las PYMES en la provincia de El Oro 	<p>Determinar como el perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, puede potenciar el crecimiento y desarrollo de dicho sector</p> <p>OBJETIVO ESPECIFICO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro y su posible calificación para la obtención de financiamiento crediticio de la CFN. • Determinar el comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN en apoyo al sector de las PYMES y los problemas para la concesión de financiamiento crediticio. • Diseñar la estrategia crediticia más factible que beneficie el sector de las PYMES en la provincia de El Oro. 	<p>El perfeccionamiento del acceso financiero, en especial a la microempresa del sector productivo, permite el potenciamiento el crecimiento y desarrollo de dicho sector</p> <p>HIPOTESIS ESPECIFICA</p> <ul style="list-style-type: none"> • A mejor entendimiento de las características del sector productivo de las PYMES de la provincia de El Oro, mejor será la calificación crediticia para la obtención de financiamiento por parte de la CFN. • A mayor entendimiento del comportamiento actual de las políticas crediticias de la CFN mejor será el apoyo al sector de las PYMES y los principales problemas para la concesión de financiamiento crediticio, son elementos clave en el éxito de una estrategia de apoyo. • A mayor entendimiento de la estrategia crediticia que se fundamente en una buena caracterización de las PYMES en la provincia de El Oro, puede mejorar el acceso al crédito y las condiciones de crecimiento de este importante sector. 	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE (X): ESTRATEGIA CREDITICIA</p> <p>DEPENDIENTE (Y): SECTOR PRODUCTIVO</p>	<p>*Entrevistas *Encuestas</p>