

# 06

Fecha de presentación: octubre, 2017

Fecha de aceptación: diciembre, 2017

Fecha de publicación: febrero, 2018

## LA REALIDAD CREDITICIA

PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ECUATORIANAS

### THE CREDIT REALITY FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ECUADORIAN COMPANIES

Dra. C. María Beatriz García Saltos<sup>1</sup>

E-mail: [bachygar@hotmail.com](mailto:bachygar@hotmail.com)

Dr. C. José Kennedy Ollague Valarezo<sup>2</sup>

E-mail: [jollague37@hotmail.com](mailto:jollague37@hotmail.com)

Dra. C. Lenny Beatriz Capa Benítez<sup>1</sup>

E-mail: [lenyca27@hotmail.com](mailto:lenyca27@hotmail.com)

<sup>1</sup> Universidad Metropolitana. República del Ecuador.

<sup>2</sup> Universidad Técnica de Machala. República del Ecuador.

#### Cita sugerida (APA, sexta edición)

García Saltos, M. B., Ollague Valarezo, J. K., & Capa Benítez, L. B. (2018). La realidad crediticia para las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas. *Universidad y Sociedad*, 10(2), 40-46. Recuperado de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>

#### RESUMEN

En el presente trabajo se realizó una investigación documental acerca de la situación que presentan las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas con respecto al acceso al crédito en aras de su fortalecimiento y expansión, así como una entrevista estructurada que argumenten la misma. Para ello, se tomó como referencia la documentación y criterios de los empleados y dirigentes de la Corporación Financiera Nacional, representada en la provincia de El Oro, en especial en la ciudad de Machala, dicho organismo es el encargado de estos asuntos en el país. El análisis arrojó que existen serias dificultades por parte de dichas empresas para contar con un crédito, debido a diferentes causas entre las que se cuentan: 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, así como mal servicio al cliente. La esencia de la investigación demostró la necesidad de revisar el sistema de créditos que entrega dicha corporación, en aras de impulsar el desarrollo de la matriz productiva del país y los niveles de inserción productiva de las pequeñas y medianas empresas.

**Palabras clave:** Acceso al crédito, pequeñas y medianas empresas.

#### ABSTRACT

In the present work was a documentary investigation about the situation presenting small and medium-sized Ecuadorian companies with regard to access to credit in order to its strengthening and expansion, as well as a structured interview that argue the same. To do so, it was taken as reference documentation and criteria of the employees and officials of the national Finance Corporation, represented in the province of El Oro, in particular in the city of Machala, that body is responsible for these matters in the country. The analysis showed that there are serious difficulties from these companies for a credit, due to different causes which include: deficient policies in the granting of credit and collection, inefficient operation of the enterprise, insufficient efforts of marketing, managers with poor training and business acumen as well as bad customer service. The essence of research demonstrated the need to revise the credit system that delivers that Corporation, in order to boost the development of the production of the country matrix and the levels of productive insertion of small and medium-sized enterprises.

**Keywords:** Access to credit, n small and medium-sized companies.

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo investigativo realizó un recorrido teórico sobre los principales problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas 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.

Las líneas teóricas de importantes investigadores e instituciones como la Corporación Económica Para América Latina, garantizaron que el soporte teórico es el adecuado, por lo que esta investigación se constituyó en un aporte valioso para mejorar la bancarización de este importante sector generador de empleo e innovación en el mundo.

El problema del acceso al crédito por parte de la PYMES ecuatorianas es una realidad que busca solución para el emprendimiento, crecimiento y desarrollo a nivel de país. Ello fue demostrado además en la entrevista estructurada realizada y procesada.

## DESARROLLO

No existe exactamente una definición única de lo que se considera Pequeñas y medianas empresas (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 empresario— que emplean hasta cierto número de empleados y/o tienen una facturación menor a cierto límite (Comisión Económica para América Latina, 2015).

En general para la Comisión Económica para América Latina 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 (Comisión Económica para América Latina, 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.

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 (República del Ecuador. 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.

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.

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.

En cuanto a las PYMES, resaltan autores 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.

Acompaña a esta realidad, lo que exponen 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.

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 Comisión Económica para América Latina 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 (Comisión Económica para América Latina, 2015).

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 (Comisión Económica para América Latina, 2015).

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”*. (Vargas & Garita, 2012)

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%).

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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 (República del Ecuador, 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, según estudios anteriores, 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.

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.

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.

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:

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?

Respecto a la política de incentivo al ahorro, como garantía para obtener el crédito en la CFN, no es necesaria demostrar, 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. Existe 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?

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, entre otros.

En relación a la pregunta, 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?

En la interrogante 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 período del crédito y alguna estrategia que pueda identificarse como apoyo para el pago del mismo en las pequeñas y medianas empresas?

En la pregunta, 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?)

Al referirse los encuestados a la pregunta, 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.

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.

No existe acompañamiento por parte de la CFN para la obtención de crédito por parte de PYMES.

1. El cliente deberá mantener un sistema de contabilidad adecuado de 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.

Es obvio que éstas deben ser revisadas, pues al sentir de los clientes, constituye 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.

## CONCLUSIONES

En la investigación documental sale a la luz la realidad crediticia ecuatoriana, la cual no dista mucho de la que enfrentan en el mundo y en especial en América Latina, las pequeñas y medianas empresas.

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.

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.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Comisión Económica para América Latina. (2015). Espacios de diálogo y cooperación productiva : el rol de las pymes. Santiago de Chile: CEPAL.
- De La Fuente, C., Laguna, M. 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. Recuperado de [https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/130510\\_125426\\_E.pdf](https://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/130510_125426_E.pdf)
- García, G., & Villafuerte, M. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. *Actualidad Contable Faces*, 18(30), 49–73. Recuperado de <http://www.redalyc.org/html/257/25739666004/>
- Lins, K. V, Servaes, H., & Tufano, P. (2007). What Drives Corporate Liquidity ? An International Survey of Strategic Cash and Lines of Credit What Drives Corporate Liquidity ? *Journal of Financial Economics*, 98, 160-176. Recuperado de <http://faculty.london.edu/hservaes/jfe2010.pdf>
- Vargas, J. M., & Garita, J. G. (2012). Metodología para determinar el acceso al crédito de las microempresas. *Economía Y Sociedad*, 42, 87–99. Recuperado de <http://www.revistas.una.ac.cr/index.php/economia/article/view/5120>
- Zambaldi, F., Aranha, F., Lopes, H., & Politi, R. (2011). Credit granting to small firms: A Brazilian case. *Journal of Business Research*, 64, 309–315. Recuperado de <http://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/zambaldi - credit granting to small firms a brazilian case.pdf>