

**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

TEMA:

**Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito
de las Pymes en Guayaquil**

AUTORES:

Parada Merchán, Aníbal David

Torres Criollo, Harold Andrés

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de
ECONOMISTA**

TUTORA:

Econ. Mendoza Macías Marlene Mariluz, PhD.

Guayaquil, Ecuador

15 de marzo del 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Parada Merchán, Aníbal David y Torres Criollo, Harold Andrés**, como requerimiento para la obtención del título de **Economista**.

TUTORA

Econ. Mendoza Macías, Marlene Mariluz, PhD.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Econ. Carrillo Mañay, Venustiano, Mgs.

Guayaquil, a los 15 del mes de marzo del año 2018



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotros, **Parada Merchán, Aníbal David y**

Torres Criollo, Harold Andrés

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, “**Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito de las Pymes en Guayaquil**” previo a la obtención del título de **Economista**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 15 del mes de marzo del año 2018

LOS AUTORES

Parada Merchán, Aníbal David

Torres Criollo, Harold Andrés



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, **Parada Merchán, Aníbal David** y

Torres Criollo, Harold Andrés

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la Institución del Trabajo de Titulación, “**Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito de las Pymes en Guayaquil**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 15 del mes de marzo del año 2018

LOS AUTORES

Parada Merchán, Aníbal David

Torres Criollo, Harold Andrés



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

REPORTE DE URKUND

URKUND	
Documento	TRABAJO DE TITULACION - PARADA TORRES 5 de marzo 2018.docx (D36152892)
Presentado	2018-03-05 18:13 (-05:00)
Presentado por	MARLENE MENDOZA (edmaryluz@gmail.com)
Recibido	marlene.mendoza.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	[123456] Mostrar el mensaje completo
3% de estas 88 páginas, se componen de texto presente en 16 fuentes.	

TUTORA

Econ. Mendoza Macías Marlene Mariluz, PhD.

AGRADECIMIENTO

Primero agradezco a Dios por haberme permitido culminar una de las experiencias más enriquecedoras de mi vida, otorgándome el suficiente conocimiento y paciencia para poder superar poco a poco todas las adversidades que me topé en este camino universitario, pues fue él quien me forjó en este camino y me dirigió por el sendero correcto.

A mi familia por ser la base y fuente de inspiración para nunca rendirme en mi vida, por su apoyo incondicional e irrefutable que me demostró un amor puro y sincero guiándome a tomar las decisiones más acertadas, sobre todo a mi Padre y Madre, fuentes de sabiduría y conocimiento, pues sin ellos no estaría presente en esta vida.

A mi compañero y hermano Harold que siempre ha estado presente en cada decisión tomada en los últimos años y pieza fundamental para la toma de las mejores decisiones, también a mi tutora Econ. Marlene Mendoza, por su comprensión y su apoyo en la realización de este trabajo tutorial pues el tiempo invertido por parte de ella ha sido indispensable y de gran apoyo para el logro exitoso de este trabajo.

Finalmente quiero agradecer a todas las personas que me apoyaron, lo que me permitió llegar a este punto de mi vida profesional y a todos aquellos que hagan un correcto uso de esta tesis valorando el arduo trabajo realizado.

Anibal David Parada Merchán

AGRADECIMIENTO

En primera instancia, agradezco a Dios por haberme dado la vida, a mi madre por ser quien me ha apoyado a lo largo de mi carrera como estudiante, a mi padre por ser quien me ayudó a ser fuerte en momentos difíciles, a mi compañero de titulación por haber aportado en este gran trabajo de titulación y a mis profesores que han sido una pieza fundamental en la enseñanza y aprendizaje a lo largo de mi carrera Universitaria, en especial a nuestra tutora de tesis la Econ. Marlene Mendoza, quien fue nuestra guía académica en éste arduo camino de aprendizaje a ser profesionales.

Harold Andrés Torres Criollo

DEDICATORIA

Dedico la presente tesis a mis padres, por ser los pilares fundamentales en mi vida universitaria. Sus consejos me inspiraron a mantener esta lucha constante por mis sueños y anhelos. Gracias por el apoyo incondicional y sobre todo gracias por la mejor enseñanza que me han inculcado que con esfuerzo y entrega todo se puede lograr en este mundo.

Anibal David Parada Merchán

DEDICATORIA

Dedico este trabajo elaborado con mucho esfuerzo a mi Madre quien es una pieza fundamental en mi vida, ella es quien me ha brindado su apoyo incondicional y siempre ha estado conmigo en todo momento de mi vida. También dedico el presente trabajo a mi padre, quien con sus consejos sabios me ha ayudado a superar las distintas dificultades a lo largo de mi carrera. Gracias totales a ellos por ser mi inspiración en el día a día y hacerlo todo por ellos.

Harold Andrés Torres Criollo



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

**ECON. VENUSTIANO CARRILLO MAÑAY, MGS.
DIRECTOR DE CARRERA**

**ECON. JORGE AUGUSTO MALDONADO CERVANTES, MGS.
COORDINADOR DEL ÁREA**

**ECON. ERWIN JOSÉ GUILLÉN FRANCO, MGS.
OPONENTE**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ECONOMÍA

CALIFICACIÓN

Aníbal David Parada Merchán

Harold Andrés Torres Criollo

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	XII
ÍNDICE DE TABLAS	XVII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XVIII
RESUMEN	XIX
ABSTRACT.....	XX
1 INTRODUCCIÓN	21
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	24
1.2 OBJETIVOS	27
1.2.1. Objetivo General.....	27
1.2.2. Objetivos Específicos	27
1.3 JUSTIFICACIÓN	28
1.4 PROPOSICIÓN	29
1.5 LIMITACIONES DEL ESTUDIO	29
1.6 DELIMITACIONES DEL ESTUDIO	29
2 MARCO TEÓRICO	30
2.1 DEFINICIÓN DE LAS PYMES.....	30
2.2 MERCADOS FINANCIEROS	32
2.2.1. El crédito.....	35
2.2.2. Accesibilidad al crédito	38
2.3 FACTORES INCIDENTES EN EL CRÉDITO DE LAS PYMES...	39
2.3.1. Tasa de interés	41
2.3.1.1. Tasa activa	43

2.3.1.2.	Tasa pasiva	44
2.3.1.3.	Tasa de interés corporativa	44
2.3.2.	Garantías	45
2.3.2.1.	Garantía de reembolso.....	48
2.3.2.2.	Garantía financiera.....	48
2.3.2.3.	Garantía Bancaria	49
2.3.2.4.	Garantía de restitución de anticipos o de reembolso (repayment bond)	50
2.3.2.5.	Garantía de buena ejecución (performance bond)	50
2.3.2.6.	Garantía de buena ejecución	50
2.3.2.7.	Garantía Real	50
2.3.3.	Tamaño de la empresa	51
2.3.4.	Antigüedad de la empresa	53
2.3.5.	Rendimiento de la empresa	55
2.3.6.	Localización geográfica de la empresa.....	58
2.3.7.	Innovación	59
2.3.7.1.	Tecnología en la empresa	60
2.4	POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES	61
2.4.1.	Política Fiscal e instrumentos que incentiven el crédito en las pymes	63
2.4.2.	Políticas Monetarias e instrumentos que incentiven el crédito en las pymes	65
2.5	MARCO CONCEPTUAL.....	66

2.6	MARCO LEGAL.....	70
2.6.1.	Constitución de la República del Ecuador (2008)	70
2.6.2.	Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones Copci (2010).....	70
3	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	73
3.1	MÉTODO.....	73
3.2	TIPO DE INVESTIGACIÓN	74
3.3	FUENTES DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	75
3.4	HERRAMIENTAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN.....	76
3.5	POBLACIÓN Y MUESTRA.....	77
3.6	HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN.....	77
4	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	79
4.1	CARACTERIZACIÓN DE LAS PYMES DEL ECUADOR Y DE GUAYAQUIL EN EL SECTOR COMERCIAL Y SERVICIO.....	79
4.1.1.	Clasificación de las empresas por tamaño en Ecuador – Guayaquil (2016).....	79
4.1.2.	Pymes por sectores económicos en el Ecuador (2016).....	80
4.1.1.	Pymes por sectores económicos en Guayaquil (2016).....	82
4.2	CONTEXTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LAS PYMES DEL ECUADOR	84
4.2.1.	Política Fiscal e instrumentos para el acceso al crédito de las pymes del Ecuador	85
4.3	ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO EN LAS PYMES DE GUAYAQUIL DEL SECTOR COMERCIAL Y DE SERVICIO (2008 – 2017)87	

4.3.1.	Evolución del crédito en las pymes de Guayaquil del sector comercial (2008-2017)	88
4.3.2.	Evolución del crédito en las pymes de Guayaquil del sector servicio, periodo (2008-2017).....	89
4.3.3.	Evolución del crédito del sistema financiero en las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios (2008-2017)	90
4.3.4.	Relación del crédito de las grandes empresas y las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios (2008-2017)	94
4.4	FACTORES LIMITANTES DEL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS PYMES DE GUAYAQUIL DEL SECTOR COMERCIAL Y SERVICIO..	96
4.4.1.	Tasa de interés en las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio (2008-2017)	97
4.4.2.	Garantías en las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio	105
4.4.3.	Antigüedad de las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio	107
4.4.4.	Rendimiento de la pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio (2008-2017).....	109
4.5	DISCUSIÓN.....	112
4.6	PROPUESTA	114
5	CONCLUSIÓN	116
6	RECOMENDACIONES	118
7	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	119
8	ANEXOS	132
8.1	Anexo 1: Cuestionario para la entrevista a los expertos en tema del crédito.....	132

8.2	Anexo 2: Cuestionario para la entrevista a los asesores de crédito del Banco Pichincha y Banco Bolivariano.....	136
8.3	Anexo 3: Cuestionario para la entrevista a los dueños y administradores de las pymes en Guayaquil.	139
8.4	Anexo 4: Base de datos para la regresión, créditos y tasa de interés.	143

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Clasificación Teórica de los Mercados Financieros</i>	33
Tabla 2. <i>Clasificación de las Empresas por Tamaño en el Ecuador – Guayaquil</i>	80
Tabla 3. <i>Pymes de Ecuador por Sectores Económicos, Empleo y Ventas (2016)</i>	81
Tabla 4. <i>Pymes de Guayaquil por Sectores Económicos, Empleo y Ventas (2016)</i>	83
Tabla 5. <i>Crédito otorgado en la Corporación Financiera Nacional por Tamaño de Empresa en Ecuador (2016–2017)</i>	85
Tabla 6. <i>Modelo de Regresión (Y: Crédito del Sector Servicio, X1: Tasa Interés Anual Productiva Pymes)</i>	102
Tabla 7. <i>Modelo de Regresión (Y: Crédito del Sector Servicio, X1: Tasa Interés Anual Productiva Pymes)</i>	104
Tabla 8. <i>Requisitos de Garantías del Banco Pichincha para otorgar Crédito en las Pymes de Guayaquil (2018)</i>	105
Tabla 9. <i>Requisitos de Garantías del Banco Bolivariano para otorgar Crédito en las Pymes de Guayaquil (2018)</i>	106
Tabla 10. <i>Análisis del factor Antigüedad y Tamaño de las Pymes entrevistadas (2018)</i>	108
Tabla 11. <i>Base de Datos para la Regresión, Créditos y Tasa de Interés</i> ..	143

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Gráfico 1.</i> Costos y Beneficios de la Inversión y Mantenimiento de las TICs.	60
<i>Gráfico 2.</i> Esquema de los Factores que Inciden en el Acceso al Crédito en las Pymes de Guayaquil.	66
<i>Gráfico 3.</i> Crédito para las Pymes de Guayaquil del Sector Comercial (2008 - 2017).....	88
<i>Gráfico 4.</i> Crédito para las pymes de Guayaquil del sector servicio (2008 - 2017).....	89
<i>Gráfico 5.</i> Crédito otorgado por las Instituciones Financieras a las Pymes del Sector Comercial de Guayaquil (2008-2017).....	91
<i>Gráfico 6.</i> Crédito otorgado por las Instituciones Financieras a las Pymes del Sector Servicios de Guayaquil (2008-2017).....	93
<i>Gráfico 7.</i> Relación del Crédito de las Grandes Empresas y las Pymes del Sector Comercial de Guayaquil (2008–2017).	95
<i>Gráfico 8.</i> Relación del Crédito de las Grandes Empresas y las Pymes del Sector Servicio de Guayaquil (2008–2017).....	96
<i>Gráfico 9.</i> Tasa de Interés de Crédito Anual Productiva Pymes de la Banca Privada de Guayaquil.....	97
<i>Gráfico 10.</i> Relación entre el Crédito de las Pymes del Sector Comercial y la Tasa de Interés Anual Productiva Pymes de Guayaquil (2008 – 2017).....	99
<i>Gráfico 11.</i> Relación entre el Crédito de las Pymes del Sector Servicio y la Tasa de Interés Anual Productiva Pymes de Guayaquil (2008 – 2017).....	101

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

El método de investigación aplicado es el deductivo, debido a que se parte de la teoría y se busca comprobar los diferentes factores que inciden en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas.

En el marco teórico se indaga acerca de los diferentes factores que determinan la accesibilidad al crédito en las pymes por parte de las entidades financieras. Para este trabajo se consideró el análisis de la tasa de interés, las garantías, el tamaño de la empresa, la antigüedad, el rendimiento, la localización geográfica y la innovación.

Para el levantamiento de información se aplicó entrevistas a los distintos agentes involucrados con el tema de investigación. Fueron entrevistados 10 dueños y administradores de pequeñas y medianas empresas del sector comercial y de servicio de Guayaquil. Además se entrevistó a dos agentes crediticios, uno del banco Pichincha y otro del banco Bolivariano. Por último, se entrevistó a dos expertos sobre créditos. Las entrevistas se realizaron con el fin de conocer las diferentes opiniones de los agentes de cada sector en relación a los factores incidentes en el acceso al crédito por parte de las pymes.

Como principal conclusión, se determina que la tasa de interés, las garantías y el rendimiento de la pyme limitan su acceso al crédito en Guayaquil.

Palabras Claves: *Pymes, crédito, financiamiento, tasas de interés, garantías, rendimiento.*

ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the factors that affect access to credit for SMEs in Guayaquil.

The applied research method is deductive, because it is based on theory and seeks to verify the different factors that affect access to credit for small and medium enterprises.

In the theoretical framework, it is inquired about the different factors that determine the accessibility to credit in SMEs by financial entities. For this work the analysis of the interest rate, the guarantees, the size of the company, seniority, performance, geographical location and innovation was considered.

For the information gathering, interviews were applied to the different agents involved with the research topic. Ten owners and managers of small and medium enterprises in the commercial and service sector of Guayaquil were interviewed. In addition, two credit agents were interviewed, one from Banco Pichincha and the other from Banco Bolivariano. Finally, two experts on credit were interviewed. The interviews were conducted in order to know the different opinions of the agents of each sector in relation to the incidents factors in access to credit by SMEs.

As a main conclusion, it is determined that the interest rate, guarantees and performance of the SME limit their access to credit in Guayaquil.

Keywords: *SMEs, credit, financing, interest rates, guarantees, cost effectiveness.*

1 INTRODUCCIÓN

Con frecuencia se visualiza que las pymes (pequeñas y medianas empresas) y aquellos negocios emergentes presentan restricciones al momento de solicitar fondos en las entidades financieras. Es por tal problemática, que en el presente trabajo de investigación se plantea identificar los factores que inciden en la accesibilidad al crédito en las pymes de la ciudad de Guayaquil.

En primera instancia se pretende determinar si las pymes se ven imposibilitadas al acceso al crédito producto de una serie de factores. Esto se puede evidenciar, por ejemplo, en las altas tasas de interés que cobran los bancos sobre un crédito a las pymes frente a una tasa de interés menor que le dan a las grandes empresas de Guayaquil.

En términos generales, pueden existir varios factores incidentes en el acceso al crédito, pero dentro de la investigación se determina aquellos que inciden con mayor relevancia en las pymes de Guayaquil. A primera vista se pueden destacar algunos factores que limitan el acceso al crédito, como se mencionó con anterioridad la tasa de interés, las excesivas garantías que exigen las instituciones financieras, la antigüedad en el mercado y a su vez se puede referir que la rentabilidad que perciben este tipo de compañías también es un factor determinante en el acceso a un crédito financiero.

Una de las importantes del estudio es la posibilidad de realizar un contraste entre los factores que están expresados en la literatura y los factores que se puedan visualizar por medio de las entrevistas y acercarlos a la realidad en la ciudad de Guayaquil.

A partir de la problemática planteada surge la interrogante ¿Cuáles son los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil?

El trabajo se estructura de la siguiente manera: En la sección primera se encuentra la introducción, donde se desarrolla el planteamiento del problema, el objetivo general con sus respectivos objetivos específicos, la justificación de la

investigación, la propuesta y las limitaciones que se encontraron en el transcurso del desarrollo del estudio.

En la sección dos se desarrolla el marco teórico, en el cual se narran los avances teóricos en relación a los diversos factores que determinan la accesibilidad al crédito en las pymes (pequeñas y medianas empresas). Entre tales factores se encuentran la tasa de interés, las garantías, el tamaño de la empresa, la antigüedad, el rendimiento, la localización geográfica y la innovación por parte de las pymes.

A partir del marco teórico se plantea la siguiente proposición *“Las pymes en Guayaquil se ven limitadas en el acceso al crédito debido a factores como: las altas tasas de interés, las excesivas exigencias de garantías, la antigüedad y el rendimiento de la empresa”*

En la sección tres se presenta la metodología de la investigación. El método utilizado es el deductivo. El tipo de investigación que se realizó es a nivel descriptivo porque se procedió a caracterizar a las pymes de Guayaquil y correlacional porque se identificó la incidencia de la tasa de interés sobre el crédito. Las fuentes de información son de tipo primaria y secundaria.

Para la recolección de fuente primaria la herramienta que se utilizó fue la entrevista. Las unidades de investigación fundamentalmente fueron las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios. Complementariamente se analizó información recopilada desde la percepción de los asesores de crédito de la banca privada y de expertos en el área de créditos.

Como fuente secundaria se utilizó las aportaciones de: Roca (2014); Hernández, Pérez y García (2014); Fernández (2014); Mavila (2004), Botello (2015), Rocca y Duréndez (2017) para poder definir el modelo de la investigación.

Posteriormente, para el análisis de la información se utilizó el método de la triangulación de información, se realizó análisis comparativo, la regresión lineal entre tasa de interés y el crédito de los sectores de estudio y un análisis de varianza.

En la sección cuatro, se muestra el resultado del levantamiento de información donde se desarrolló: la caracterización de las pymes del Ecuador y Guayaquil, la

contextualización de la política económica en las pymes del Ecuador, un análisis de la evolución del crédito y se determinó los factores limitantes del acceso al crédito por parte de las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio.

Además, se plantea una discusión referente a estudios realizados en Colombia y Perú para determinar diferencias y similitudes con el presente estudio. Por último se plantea una propuesta de mejora tendiente a facilitar el acceso del crédito a las pymes de Guayaquil.

Finalmente, en la sección cinco se presentan las conclusiones del estudio. Se destacan a la tasa de interés, las garantías, la antigüedad y el rendimiento de la empresa como factores limitantes el acceso al crédito a las pymes de Guayaquil.

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En esta sección se abordan los diversos factores que en primera instancia aparecerían como incidentes de la limitación del acceso al crédito a las pymes, información obtenida a partir de los diversos medios y actores involucrados en este tema de investigación.

A priori se considera como factores limitantes del crédito las altas tasas de interés y las excesivas exigencias de garantías. Respecto a esto, el Ministerio de Industrias y Productividad menciona que entre los distintos problemas que presentan las pymes en la actualidad, el acceso al financiamiento es uno de ellos, además la Ministra de industrias indico como una de las soluciones es la reducción de las tasas de financiamiento (El telégrafo 2017).

Es importante antes de especificar cada problema, describir brevemente la estructura empresarial existente en Ecuador.

De acuerdo a datos oficiales en Ecuador existen al 2010, 704.556 empresas. De las cuales 631.430 son microempresas (89,6%), 69.569 son pymes (9,9%) y 3.557 son grandes empresas (0,5%) (INEC, 2012, p.17). La distribución de la generación de empleo y las ventas se distribuye de la siguiente manera, con las microempresas generaron 96 mil plazas de trabajo y 1.209 millones de dólares por concepto de ventas, las pymes generaron 825 mil empleos y ventas de 42.744 millones de dólares, mientras que las grandes empresas crearon 843 mil plazas de trabajo y generaron ventas de 120.488 millones de dólares (INEC, 2016, p. 50).

Si bien en Ecuador el mayor número de negocios son microempresas, en términos de generación de empleo y de ingresos toman importancia las pequeñas y medianas empresas, después de las grandes organizaciones.

Ante tal situación, se considera relevante abordar los problemas que presentan estas entidades pymes para crecer y desarrollarse, de tal manera que puedan aportar más a la economía ecuatoriana.

Entre uno de los grandes problemas que destacan los diversos agentes involucrados con las pymes es la limitación en el acceso al crédito, recurso necesario para la inversión y crecimiento.

El primer factor que se menciona como incidente de este problema es el alto costo de las tasas de interés.

Al realizar una comparación sobre la tasa de interés según el segmento tomando en cuenta el mes de febrero del 2018, se tiene que la tasa de interés activa de las pymes es de 11,25% frente a una tasa de interés activa para las grandes empresas de 7,76%, es decir las pymes deben pagar un 3,49% de interés más que las grandes empresas de acuerdo al BCE (Banco Central del Ecuador, estadísticas macroeconómicas, sector monetario financiero, 2018, p. 1)

Ante tal evidencia se tiene que las pymes tienen un mayor costo de obtención de recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades productivas y comerciales. Estos altos costos generarían una limitación al acceso al crédito ya que los ingresos generados por la actividad de las pymes no alcanzan a cubrirlos. Aquella situación los obliga a detenerse a concretar un préstamo. Lo anterior se ratifica con las aportaciones de Bloch y Granato (2007, p. 455) donde afirman que *“La oferta de crédito a Pymes se caracteriza por altas tasas (el doble que para las grandes empresas)”* y a su vez lo menciona Pavón (2016, p. 50) quien señala que *“Las pymes están en desventaja en cuanto al costo de financiamiento bancario, pues enfrentan elevadas tasas de interés”*.

Otro de los factores que tiende a limitar el acceso al crédito son las garantías que exigen las entidades financieras.

Con el fin de cuidar el retorno de su cartera, los bancos establecen garantías a las diversas organizaciones, estas garantías varían en función del tipo de organización, tomado en cuenta lo indicado, Mavila (2004, p. 61) hace mención acerca de las garantías personales y las define como una *“obligación que contrae una persona natural o jurídica de respaldar el pago de una obligación crediticia”*.

Las garantías que exigen las entidades financieras a las pymes para poder otorgar un crédito podrían ser complicadas de presentar para este tipo de empresas,

pues en su mayoría se encuentran imposibilitadas para poder cumplir con ellas ocasionando que muchas de las mismas no accedan a un crédito financiero.

Un ejemplo de lo mencionado en el párrafo anterior, es lo que indica Código orgánico Monetario y Financiero del Ecuador en el que se refiere a que las instituciones financieras públicas y privadas requieran de garantías de un 120% del patrimonio de la persona que esté sujeta al crédito (Código Orgánico Monetario y Financiero 2014).

Por todo lo mencionado se evidencia que las altas tasas de interés y las excesivas exigencias de garantías repercuten en la accesibilidad a un crédito por parte de las pymes.

Finalmente, se manifiestan la existencia de factores en relación al acceso a créditos que perjudican al desarrollo de las pymes. Los factores limitantes expresados en esta sección se presentan como los posibles problemas a enfrentar por parte de las pymes con el fin de acceder a un crédito. Al respecto Correa (2015) en el (Boletín N.-2 Economía & Pymes, 2016, p. 22) plantea que *“uno de los desafíos de las Pymes es fortalecer el financiamiento, asistencia técnica, capacitación y la institucionalidad que promueva su desarrollo” (...)* *“las Pymes tienen la dificultad de acceder a créditos, que es fundamental para el crecimiento de las mismas”*.

Si bien se presentan de forma preliminar estos factores aún se desconocen de forma específica los factores influyentes en el otorgamiento de créditos a las pymes. Por tal razón, se propone resolver la siguiente interrogante: ¿Cuáles son los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Analizar los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

1.2.2. Objetivos Específicos

- 1.-** Indagar respecto a los factores teóricos que determinan la accesibilidad al crédito de las organizaciones.
- 2.-** Caracterizar las pymes del Ecuador y de Guayaquil.
- 3.-** Contextualizar la política económica en las pymes del Ecuador.
- 4.-** Analizar la evolución del crédito en las pymes de Guayaquil.
- 5.-** Identificar factores limitantes del acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

1.3 JUSTIFICACIÓN

En el presente trabajo se puede destacar que la importancia de la investigación va dirigida para el conjunto de pequeñas y medianas empresas conocidas como pymes e investigadores acerca del tema, pues se detallará con exactitud las variables actuales que afectan a las pymes de Guayaquil en el acceso al crédito.

Las pymes en Ecuador representan un porcentaje importante del total de empresas (9.04%), por lo cual, el tener limitado el acceso al crédito implica a breves rasgos no aportar en el dinamismo de la economía. De tal manera la presente investigación busca aportar en la comprensión de aquellos factores que pueden estar limitando el crédito a las pymes con la finalidad de que se puedan proponer acciones que cambien dicha situación y que contribuyan a mejorar la economía sobre todo de Guayaquil.

Por lo tanto, el estudio realizado es importante ya que permite realizar una propuesta que al ser implementada podría lograr una reactivación e incremento de creación de pymes, lo cual, ocasionaría efectos positivos en la económica ecuatoriana otorgando mayores plazas de trabajo a la sociedad.

La investigación realizada es un punto de partida hacia una problemática real que se desencadena en una amplia gama de temas, que en la implementación podría ser usada en nuevos estudios con el fin de otorgar nuevas perspectivas sobre la accesibilidad del crédito en las pymes de Guayaquil.

Finalmente, es de nuestro interés especializarnos en este tema con la finalidad de poder contribuir profesionalmente con el sector de las pymes debido a la dedicación sobre el tema de estudio. El presente trabajo contribuirá a nuestra formación integral.

1.4 PROPOSICIÓN

En el presente trabajo de investigación se plantea la siguiente propuesta: *“Las pymes del sector comercial y de servicios de Guayaquil se ven limitadas de acceder a un crédito debido a los siguientes factores: las altas tasas de interés, las garantías, la antigüedad de la compañía y su rendimiento”*.

1.5 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Las principales limitaciones del estudio que se presentaron en el transcurso de la investigación fueron el tiempo y la accesibilidad, debido a que se intentó realizar entrevistas a los dueños y administradores de las pymes y no se obtuvo respuesta del total de ellas que corresponde a 15.656 pequeñas y medianas empresas que hay en la ciudad de Guayaquil. Además, el tiempo en el que se llevó a cabo el trabajo de titulación no fue suficiente para poder abarcar la totalidad de la muestra del estudio.

1.6 DELIMITACIONES DEL ESTUDIO

Tomando en cuenta la cantidad de pymes que están constituidas en la ciudad de Guayaquil y la poca accesibilidad que se tiene hacia las mismas, se decidió trabajar con una muestra representativa de 10 pymes que, para la simplificación del estudio, se resolvió utilizar 5 pymes del sector comercial y 5 del sector servicios.

2 MARCO TEÓRICO

2.1 DEFINICIÓN DE LAS PYMES

Todo emprendimiento surge de la necesidad o de las oportunidades que se le presente a un individuo para invertir, lo que conlleva a buscar alternativas de financiamiento, respecto a esto Akoth (2012) hace mención que un individuo puede tener una idea de negocio o servicio de innovación, y una gran probabilidad de acceder al micro financiamiento.

Producto de este emprendimiento nacen las empresas en las que para el presente estudio se hará énfasis en las pequeñas y medianas empresas. En el siguiente apartado se detallará algunas definiciones y enfoques propuestos por diversos autores.

Entre los primeros autores que definen a las pymes se encuentran a Cardozo, Velásquez, y Rodríguez (2012, p. 3), y las definen como *“Una unidad económica productora de bienes y servicios, dirigida por su propietario, de una forma personalizada y autónoma, de pequeña dimensión en cuanto a número de trabajadores y cobertura de mercado”*.

A su vez se deben tomar en cuenta algunas características para definir a este tipo de empresas, por eso Granda (2011, p. 12) indica que *“para definir a las Pymes debe tomarse en cuenta ciertos parámetros como nivel de ventas, total del número de empleados que ocupa, tablas de impuestos, nivel de activos, u otros mecanismos, que permiten categorizarlas de la manera más eficiente”*.

Por otro lado, haciendo mención de las necesidades de las pymes por obtener créditos financieros, el autor Ameconi (2004, p.16) en (Granda, 2011) considera a las pymes como:

Como aquellas empresas que merece apoyo pleno, pero no lo encuentran ni en las instituciones privadas ni en las oficinas públicas, lo cual representa una auxiliarla en los aspectos administrativos, financieros, técnicos y de mercado. Desde el punto de vista financiero se dice que no son sujetos de crédito, y cuando lo son, sus tasas son muy altas (p. 12).

Para poder distinguir a las pequeñas y medianas empresas de las grandes empresas se deben tomar en cuentas dos bases, como lo indica el autor Loecher (2000) en la cual está conformada por el principio personal y unidad de liderazgo y capital, el principio personal significa que el gerente de la compañía desempeña un papel central en los procesos de toma de decisiones empresariales, porque entiende que la empresa es un deber de por vida y mantiene un contacto directo con los empleados, clientes y proveedores. Mientras que el principio de unidad de liderazgo y capital significa que el propietario gerente de la compañía es una sola persona, el gerente propietario además de los deberes de liderazgo retoma todo o al menos parte del riesgo de responsabilidad civil.

Las pymes forman parte importante en la economía de los países así lo menciona Araque (2015) define a este tipo de empresas de la siguiente manera:

La pequeña y mediana empresa (Pyme) es un sector clave dentro del desarrollo productivo de los países, pues aporta directamente a la generación de fuentes de trabajo permanentes y al aseguramiento de la oferta de los productos básicos. Se convierte, así, en un espacio de la producción nacional que requiere del apoyo sinérgico (p. 64).

Desde otro punto de vista, para Arbulú y Otoyá (2006) se define a las pequeñas y medianas empresas como:

La unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (p. 32).

Igualmente, con sus aportaciones Castillo y Cortelles (1988) en Acosta, Pérez y Hernández (2009) definen a las pymes como:

Unidades productivas pequeñas que pueden localizarse en áreas relativamente periféricas y utilizar fuerza de trabajo marginal y presentan las siguientes características: 1.) Realizan un aporte fundamental a la democracia económica, al promover la participación social y la democratización del capital; 2.) Reducen las brechas existentes entre los pequeños talleres artesanales de la economía informal y las grandes empresas y 3.) Las relaciones laborales y humanas desempeñan un papel muy particular, dado que existe mayor posibilidad de contacto entre el dirigente y el trabajador y, por consiguiente, se establecen mejores canales de comunicación. Lo anterior incide positivamente, en los trabajadores, quienes encuentran más sentido a los esfuerzos que despliegan (pp. 110-111).

Como se puede visualizar, existen diferentes enfoques para definir a una pequeña y mediana empresa, ya que puede ser vista de diferentes maneras según la localidad en la que se encuentre, pero los parámetros para medir este tipo de empresas se los tiene claro, por un lado, las ventas, el número de trabajadores que la conforman, tabla de impuestos y el nivel de activos.

2.2 MERCADOS FINANCIEROS

En el siguiente apartado, se pretende explicar cómo funciona el mercado financiero en el que se desenvuelven las instituciones financieras y el crédito que otorgan a las empresas.

Se debe tener claro que en el mercado financiero se ven involucrados dos agentes, el acreedor que corresponde a las entidades financieras y el agente deudor que son los solicitantes de crédito. De acuerdo a Madura (2016) en sus aportaciones logra definir al mercado financiero como:

Un mercado en el que se pueden comprar o vender activos financieros (valores o títulos), como acciones y bonos. En los mercados financieros, los fondos se transfieren cuando una parte compra los activos financieros que antes tenía otra parte. Estos mercados facilitan el flujo de fondo y, por consiguiente, permiten el financiamiento y la inversión por parte de familias, empresas y dependencias gubernamentales (p. 3).

Tomando en cuenta que también existe el mercado internacional de crédito los autores Diez de Castro y Mascareñas (1994) señalan que:

El mercado internacional de crédito se refiere a la cesión temporal de recursos financieros entre instituciones, empresas o particulares de diversos países. La operación internacional es semejante a la nacional: alguien cede a otro un determinado montaje de recursos financieros a cambio de un determinado tipo de interés, devolviendo dicha cantidad al transcurrir un determinado periodo de tiempo (p. 63).

Además, para Fabozzi, Modigliani & Ferri (1996) los mercados financieros se encuentran categorizados de la siguiente forma:

Aquellos que tratan con obligaciones financieras recientemente emitidas, llamadas mercados primarios, y aquellos para intercambiar obligaciones financieras previamente emitidas, conocidas como mercados secundarios o mercado para instrumentos maduros. Los mercados se clasifican como mercado de efectivo o de instrumentos derivados, un mercado puede ser clasificado por su estructura de organización como: mercado de subasta, mercado de mostrador o mercado intermediado” (pp. 7-8).

En la Tabla 1 se puede resumir cómo el mercado financiero se puede encontrar distribuido y sus diferentes clasificaciones:

Tabla 1.
Clasificación Teórica de los Mercados Financieros

Clasificación por la Naturaleza de la Obligación	Clasificación por Vencimiento de la Obligación	Clasificación por la Madurez de la Obligación	Clasificación por Entrega Inmediata o Futura	Clasificación por Estructura Organizacional
Mercado de deuda	Mercado de dinero	Mercado primario	Mercado spot o en efectivo	Mercado de subasta
Mercado de acción	Mercado de capitales	Mercado secundario	Mercado derivado	Mercado de mostrador Mercado intermediado

Fuente: Mercado e Instituciones Financieras, Fabozzi, Modigliani & Ferri (1996, p. 8).

Se evidencia que el mercado financiero y las instituciones financieras que lo acogen se ven inmerso en un sin número de mercados en el que se pueden desenvolver, siendo así indispensables los agentes que tengan la necesidad de acudir a ellos, dentro de estos agentes la empresa es un óptimo y valorado deudor hacia la necesidad de un préstamo como lo evidencia Larrán, García y Giner (2010):

Si las empresas perciben correctamente su posición en el mercado financiero en cuanto a racionamiento se refiere, podrán arbitrar determinados comportamientos frente a su entidad financiera habitual para paliar las consecuencias adversas del racionamiento de crédito, esto es, no obtener financiación u obtenerla a un coste financiero superior a empresas similares (...) La existencia en las empresas de menor tamaño de un coste financiero mayor, por sus recursos ajenos, que otros colectivos empresariales, lo cual nos daría un primer indicio de una posible asignación ineficiente del ahorro que se traslada a las empresas a través del sistema crediticio, o dicho de otro modo, de un racionamiento en el crédito por parte de las entidades financieras (p. 64)

De dichas empresas son muy pocas aquellas que puedan acceder al crédito debido a factores incidentes como lo evidencia en su aportación (Pérez, 2015) en Pavón (2016), donde resalta que:

En América Latina y el Caribe, 40% de las pequeñas empresas tiene acceso al financiamiento en el sistema financiero formal, mientras que en las grandes, esta cifra aumenta a 70%, los elevados costos financieros de las PYME, así como un sistema financiero con baja penetración, dominado por la banca comercial, con instrumentos de corto plazo y un desarrollo limitado del mercado de capitales, explican gran parte de esta divergencia (...) Existe cierta apatía del sistema financiero en desarrollar productos y modificar algunos procesos para financiar a las pymes, ya que le es fácil obtener beneficios de administrar el sistema de pagos o, como intermediario, del crédito a empresas grandes,

donde se beneficia de economías de escala y de alcance, resultándole poco atractivo incursionar en otras líneas de negocio (p. 21).

Por consiguiente, a través de varias aportaciones manifestadas se demuestra la importancia de los mercados financieros y los agentes que lo conforman. Partiendo de aquello es viable analizar a estos agentes o intermediarios financieros.

Una economía se compone de intermediarios financieros que actúan de mediador entre dos actores económicos y su papel se ha ejemplificado en diversas publicaciones financieras. El papel que juegan los intermediarios financieros en la sociedad es de vital importancia, como lo menciona Clavellina (2013):

La teoría económica establece que la disponibilidad de financiamiento es condición fundamental para el apoyo al crecimiento económico, el papel que juegan los intermediarios financieros es el de captar recursos de la sociedad para canalizarlos en forma de créditos a las empresas con proyectos más rentables, propiciando con ello un mayor crecimiento económico (p. 15).

Bajo esta premisa se puede mencionar la teoría de la intermediación financiera se formalizó por primera vez en los trabajos de Benston y Smith (1975) donde señalan que dado que los intermediarios financieros son empresas, deben analizarse con las herramientas microeconómicas que se han empleado para analizar otras industrias. Sin embargo, en esta implementación, se puede encontrar una divergencia considerable, que señalan que los mercados financieros tanto monetarios como de capitales, desempeñan un papel fundamental en el desarrollo económico, atribuyendo las diferencias en el crecimiento económico entre los países a la cantidad y calidad de los servicios prestados por las instituciones financieras.

De esta manera la intermediación financiera es la actividad de intermediación entre prestatarios y prestamistas para efectuar la asignación de recursos en una economía de mercado. Un intermediario financiero es una industria de firmas similares que hacen y hacen cumplir arreglos financieros en un mundo imperfecto. Además, contempla provisiones para riesgos y distribución de riesgos donde se estimula el financiamiento de necesidades de liquidez a través de líneas de crédito y ayuda a la creación de productos especializados. El objetivo general del sector financiero es la transferencia inter temporal e interpersonal de recursos. El sector ayuda a las empresas a superar los problemas de riesgo moral y selección adversa, y esto reduce los costos del financiamiento externo; así como los costos de transacción en general.

En un estudio reciente, Shittu (2012) aplicó la teoría de la intermediación financiera donde busca examinar el impacto de la intermediación financiera en el crecimiento económico en Nigeria. Se demostró que la intermediación financiera tiene un impacto significativo en el crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas en Nigeria.

La intermediación financiera describe el proceso donde las unidades sobrantes (ahorradores) dan fondos, es decir, a través de depósitos a intermediarios en los que se incluyen instituciones financieras como bancos, cooperativas de crédito y compañías de seguros, que a su vez canalizan los fondos a unidades deficitarias (gastadores o prestatarios). En efecto, la intermediación financiera se refiere a la transferencia de fondos de entidades con superávit a entidades y déficit a través de intermediarios financieros.

Por lo tanto, los intermediarios financieros pueden describirse como las instituciones financieras especializadas en la compra y venta de capital financiero. Para otros investigadores los intermediarios financieros son aquellos que toman préstamos de entidades sobrantes y otorgan préstamos a entidades deficitarias, según la aportación de Nava (2013).

En general, el compromiso de las pymes con las instituciones financieras puede resumirse a partir de los roles desempeñados por las instituciones financieras como intermediarios. Donde las pymes pueden ser tanto depositantes como prestatarios y están obligadas a recibir de las instituciones financieras servicios tales como de transacciones, provisión de liquidez, consultoría financiera, análisis y evaluación de activos, emisión de activos financieros, otorgamiento de préstamos, servicios de monitoreo, riesgo administración, servicios de seguros y otros servicios (Lago, López y Saurina, 2007).

Es por esto que los mercados financieros y sus actores son relevantes para el estudio debido a la interacción que existe al momento de solicitar un crédito financiero.

2.2.1. El crédito

En la presente sección se detallará las distintas definiciones que presentan varios autores referentes a lo que es el crédito.

El crédito tiene una relación directa con el financiamiento y ahí radica su importancia en la economía, como lo mencionan los autores (Vera y Titelman, 2013) en Pavón (2016) Referente al acceso al financiamiento y su limitación

Cuando el acceso empresarial al financiamiento externo es limitado, la capacidad productiva y potencial de crecimiento de las pymes se restringe, ya que debe financiar sus operaciones básicamente con fondos propios. Ante este panorama, se inhibe la inversión, la innovación, la productividad y el crecimiento, lo que da lugar a círculos viciosos que mantienen a las unidades productivas en un constante estado de vulnerabilidad, con las graves consecuencias que ello conlleva en términos de pobreza y desigualdad social (p. 21).

El autor se refiere a la importancia de los intermediarios financieros, es decir las instituciones financieras facilitadoras de crédito, como los bancos, explica la importancia de la captación de recursos que deben tener las instituciones financieras para emplear préstamos a las empresas que necesiten del mismo.

El intermediario financiero llamado banco, es el canal de comunicación entre los depositantes y las empresas que necesiten recursos económicos, por lo tanto, el intermediario financiero tiene como función asegurar dichos recursos. Referente a lo mencionado Clavellina (2013) detalla que:

Otra de las funciones de los intermediarios financieros es que permiten administrar riesgos, pues diversifican los plazos entre los recursos que captan y los que prestan, de tal forma que los agentes económicos que ahorran no quedan expuestos de forma directa a aquellos que utilizan los recursos financieros" (...) "Los intermediarios financieros ofrecen, además, la ventaja de mantener cierta vigilancia entre sus acreditados; es decir, los intermediarios conocen el historial crediticio de sus clientes y el comportamiento que han tenido en sus cuentas, poseen información sobre la situación financiera de un gran número de agentes y orientan sus recursos a aquellos que les ofrecen mayor seguridad (p. 15).

A partir de la definición del crédito, la autora Girón (2000, p. 5) destaca la aportación de Schumpeter donde afirma que *"el crédito es esencialmente la creación de poder de compra con el propósito de transferirlo al empresario, pero no simplemente la transferencia del poder de compra existente"*.

Muchos consideran que el denominado mercado de crédito es iguala al mercado de bienes y servicios, por ende, consideran que el nivel de la tasa de interés se determina por la oferta de los títulos financieros, referente a lo mencionado Stiglitz (1991) en Nina (1993) hace una crítica sobre lo referido:

El mercado de crédito es diferente de los mercados de artículos de pagos al contado. La diferencia se debe a la propiedad esencial de un préstamo, que es un intercambio de fondos por una de las partes a cambio de una promesa de devolución en el futuro y no es un intercambio contemporáneo. Además menciona que la visión del mercado libre para créditos omite la heterogeneidad esencial de los contratos de préstamos, las diferencias en la probabilidad de incumplimiento, y las diferencias de información entre las partes contratantes (p. 2).

Referente al crédito, se debe mencionar que existe algo denominado el canal del crédito, que consiste en cómo se ven afectados por la política monetaria los préstamos bancarios y su vez al crédito que las entidades financieras conceden a las familias y a las firmas.

De aquí radica la importancia que tiene el crédito bancario para las empresas y las familias, ya que la banca es la fuente del financiamiento para los sectores productivos y para los consumidores en la adquisición de bienes. Para los autores Alvarado y León (2015, p. 85) el canal del crédito funciona de la siguiente manera *“una política monetaria expansiva incrementa los depósitos bancarios y con esto asciende la cantidad disponible para los préstamos bancarios, lo que genera un aumento en la inversión, el consumo de bienes duraderos y el producto agregado”*.

Es decir que, si el gobierno propone una política monetaria expansiva, las personas destinarán su ingreso al ahorro en los bancos y estos contarán con dinero disponible para los préstamos a las empresas y a los consumidores para la adquisición de bienes o servicios.

Los autores Alvarado y León (2015, p. 79) hacen mención de lo expuesto por Bernanke y Gertler en 1995 donde detallan que *“existen varios modelos que formalizan el canal de crédito, pero a grandes rasgos pueden dividirse en dos tipos: el canal de los préstamos bancarios y el canal de balances”*.

El crédito bancario para las pymes puede tener sus ventajas y desventajas, por consiguiente, los autores Jácome, Morán y Rodríguez (2017) hacen mención de algunas ventajas y desventajas que tienen las pymes con respecto al crédito bancario. Entre las ventajas se tiene que se realiza de manera individual el análisis financiero de la situación de las pymes, no se incurre en costos que demanda el mercado de valores, la toma de decisiones es de manera individual y dentro de los ratios

financieros el crédito bancario presenta un mejor capital de trabajo. Mientras que las desventajas comprenden que la tasa de financiamiento es más alta que la que brinda el mercado de valores, pymes se enfrentan de manera individual a los gastos que se deben incurrir y en la mayoría de los casos los dividendos a pagar se realizan mensualmente.

2.2.2. Accesibilidad al crédito

A continuación, se indagará acerca de la accesibilidad al crédito la cual se puede ver limitada por las instituciones financieras que en su mayoría son entidades privadas que se rigen por el objetivo de maximización de beneficios. Al contrario de este objetivo, no todas las personas que solicitan financiación tienen acceso. Por lo tanto, el mercado de créditos no se equilibra a través del mecanismo de precios. A las empresas se les pueden negar créditos incluso si están dispuestos a pagar arbitrariamente altas tasas de interés (Briozzo y Vigier, 2014).

De igual manera, para Meza y Webb (1987) afirman que el mercado crediticio no es como el mercado normal donde la demanda es equivalente a la oferta, ya que los prestatarios que están dispuestos a pagar tasas de interés más altas pueden tener dificultades en lo que respecta a los reembolsos, el racionamiento de crédito se define como una situación en la que existe un exceso de demanda de préstamos comerciales a la tasa de préstamo comercial vigente. Esta teoría surge debido al hecho de que, según Hodgman (1960), el prestatario no podría reembolsar el préstamo debido a las mayores tasas de interés. Ese es el costo del préstamo que resultaría ser más alto que el retorno de la inversión. Debido al costo del préstamo, el prestamista puede desistir de prestar a un prestatario que exige crédito cuando las tasas de interés son más altas (Pérez, Sattler, Bertoni & Terreno, 2015).

Dentro de dichos factores podemos evidenciar en las aportaciones de Gómez, García y Marín (2009) que analizaron los estudios hechos por Beck, Demygur-Kunt, Martínez, Levine y Maksimovic donde señalan que:

Los principales obstáculos financieros que tienen las pymes son las elevadas tasas de interés que son difíciles de pagar para negocios pequeños, los requerimientos específicos que pide la banca a las empresas como el tener un aval o distintos tipos de garantías, menciona una dificultad de obtener créditos a largo plazo que son inexistentes para las pymes, una excesiva exigencia de

documentación e información necesaria para el trámite bancario, lo que ellos llaman “burocracia bancaria” que provoca desmotivación en los solicitantes, mencionando incluso la necesidad de contar con un contacto interno entre los trabajadores del banco para así poder obtener un préstamo (p. 224).

Tomando en cuenta la accesibilidad al crédito y la financiación en las pymes se tiene que, el acceso a la financiación por parte de las pequeñas y medianas empresas, dadas sus características, presenta dificultades y difiere de las prácticas que utilizan las grandes compañías para su apalancamiento financiero, en donde estas últimas obtienen mejores condiciones en sus créditos cuando se cuenta con una banca robusta (Berger, Goldberg y White, 2001; Takats, 2004) en Castillo y Girón (2014).

Por todo lo expuesto se puede concluir que el crédito forma parte importante en el mercado financiero, por lo que nace en él, la interacción entre las entidades financieras y las empresas.

2.3 FACTORES INCIDENTES EN EL CRÉDITO DE LAS PYMES

En el siguiente apartado se detallarán cada uno de los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes, cada uno de los factores será explicado con las aportaciones de diversos expertos en el tema.

Varios estudios se han concentrado en la definición de la brecha financiera en el contexto del acceso a la financiación por parte de las pymes. La brecha financiera para las pymes ha sido durante mucho tiempo un tema de debate, donde existe acuerdo en que los motivos del escaso acceso a la financiación por parte de las pymes se relacionan con la falta de disponibilidad de fondos o el costo de los fondos que es elevado en comparación con el experimentado por las grandes empresas. A diferencia de las grandes empresas, las pymes tienen acceso limitado a la financiación de los proveedores financieros debido a su falta de gestión especializada y de información financiera confiable. Debido al alto riesgo de fracaso y los altos costos operativos asociados con las instituciones financieras (Briozzo & Vigier, 2014).

Estas dificultades pueden afectar la constitución de las Pymes, por el lado de la oferta, debido que terminará obstaculizando las operaciones financieras y reducir

así la rentabilidad de las mismas, así lo determina la Corporación Financiera Internacional IFC (2009) que dicho factor determinante del crédito:

Con frecuencia, las medidas gubernamentales pensadas para asistir a las Pymes pueden tener el efecto contrario. Por ejemplo, la fijación de máximos a las tasas de interés, una política pensada para hacer el crédito más accesible para las Pymes, puede desalentar la determinación de precios comercial y competitiva, y reducir la oferta de crédito (p. 21).

Por otro lado, existe una relación negativa entre el costo de las solicitudes de préstamo y los montos de los préstamos; es decir, por un monto de préstamo grande, los costos de la solicitud son bajos. Dado que las pymes siempre solicitan préstamos pequeños, el costo de la solicitud suele ser alto. Como resultado, las Pymes se ven obligadas a recurrir a otras fuentes informales de financiamiento donde las tasas de interés son más altas. Por lo tanto, las Pymes evitan tomar prestados más de lo que pueden pagar, para reducir su riesgo de solvencia (Waked, 2016).

Aunque la intervención del gobierno tiene como objetivo aumentar el suministro de fondos para las pymes, la mayoría de los bancos y proveedores de servicios financieros aún no están interesados en proporcionar capital en las etapas iniciales del ciclo de vida empresarial de las pymes. Por lo tanto, las pymes deben estar preparadas para la inversión a fin de obtener un acceso fácil a la deuda y al crédito de capital (Waked, 2016).

De acuerdo con Ackah & Vuvor (2011) la preparación para la inversión debe poseer suficiente información, credibilidad y confianza para un inversor, para motivarlo a invertir en una proposición y ser atractivo para los proveedores financieros. La razón principal de las limitaciones para la mayoría de las pymes con respecto al acceso a la financiación es que generalmente no están preparadas para la inversión (Nava, 2013).

Siendo así, que, por el lado de la oferta de financiamiento, la Corporación Financiera Internacional IFC (2009) determina que:

Los obstáculos regulatorios pueden afectar la disposición o capacidad de las Pymes de tomar préstamos. Estas, al no poder sobreponerse a una carga regulatoria compleja para ingresar al sector formal, pueden optar por permanecer en el sector informal y, como resultado, pueden no ser bancarizables. De modo similar, la obligatoriedad de presentar estados financieros auditados puede impedir que las Pymes lleguen siquiera a solicitar préstamos (p. 21)

Por consiguiente, tomando en cuenta las diferentes aportaciones y enfoques de distintos autores, se describirán los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes.

2.3.1. Tasa de interés

Como primer factor incidente se debe tomar en cuenta el costo del crédito expresado como la tasa de interés. El costo del crédito es la cantidad que el prestatario está obligado a pagar por encima de la suma principal del dinero prestado. De acuerdo al concepto establecido por Roca (2014) define a las tasas de interés de esta forma:

La tasa de interés es uno de los precios más importantes de cualquier economía. El costo del crédito no es el mismo para todos los agentes económicos. En cualquier momento del tiempo en cualquier economía existe una amplia variedad de tasas de interés dependiendo de una serie de factores entre ellas los diferentes niveles de riesgo crediticio de cada prestatario. Las mejores empresas, las que tienen mejor historial financiero y generan más confianza, ofrecen mayores garantías de repago suelen pagar tasas de interés más bajas en el sistema bancario a las que se le denomina la tasa preferencial o tasa corporativa (p. 114).

Es importante mencionar que dentro de la amplia variedad de tasas de interés que las instituciones financieras asignan estas dependerán del prestatario quien incurra en el crédito, teniendo en cuenta esto se puede demostrar que un préstamo está en función de la tasa de interés y lo corrobora la teoría del racionamiento de crédito de Stiglitz y Weiss (1981).

De esta situación nace el objetivo de las instituciones financieras tomando en cuenta como referencia a la banca privada cuyo objetivo es obtener la recuperación del préstamo brindado más un margen de ganancia que va de acuerdo al monto y el tiempo accedido es por esto que Larrea y Moncada (2016) definen al crédito como:

Un préstamo de dinero que el Banco otorga a su cliente, con el compromiso de que, en el futuro, el cliente devolverá dicho préstamo en forma gradual (mediante el pago de cuotas) o en un solo pago y con un interés adicional que compensa al Banco por todo el tiempo que no tuvo ese dinero (mediante el prepago) (p. 201).

Siendo uno de los factores determinantes al acceso del crédito se puede señalar que las entidades financieras incurren por medio de las tasas de interés a mayores costes por selección, evaluación y seguimiento como lo establece Rocca y Duréndez (2017) en su estudio sobre los factores determinantes que explican el acceso a la financiación bancaria donde hace referencia:

Estos costes los trasladan a los clientes, reflejándose en un aumento de la tasa de interés, lo que podría hacer que algunas empresas de bajo riesgo decidan no solicitar préstamos, ya que para ellos la nueva tasa no se justificaría para el bajo riesgo de incumplimiento del pago de la deuda. Bajo este escenario, los prestamistas tienen una mayor preferencia por mantener el crédito racionado debido a que el mercado opera en un entorno donde la falta de información, en cuanto al conocimiento del perfil del solicitante al crédito, es escasa, así como de su proyecto. Con esto las tasas altas de los créditos ahuyentan a los prestatarios más conservadores generando el caso de selección adversa y riesgo moral (p. 14).

Además, las tasas de interés como un costo del préstamo tienen un efecto significativo en los planes de crecimiento de una empresa, Kariithi y Ogollah (2013) hacen mención de este efecto como el impacto negativo en los fondos disponible de la empresa que afecta los pagos del préstamo. También, indican que las altas tasas de interés reducen las ganancias comerciales, lo que en última instancia dificulta el crecimiento de la capacidad comercial teniendo como resultado un menor flujo de efectivo provocando que las empresas no puedan destinar más dinero para pagar los préstamos y a su vez reduciendo el ingreso disponible afectando la capacidad de pago de sus otros acreedores.

Por todo lo expuesto se puede entender como las altas tasa de interés afecta simultáneamente una serie de factores internos de la empresa el cual puede provocar una falta de pago hacia sus acreedores y una necesidad anticipada de exigir pagos de sus deudores.

Dentro del tipo de empresas que solicitan un crédito están las pymes, debido a su estructura de pequeña y mediana se encuentran limitadas a acceder a un crédito financiero, a su vez Meléndez y Perry (2010) indica que las pymes no consideran un riesgo a la premisa de endeudarse, al contrario, consideran un riesgo a las altas tasas de interés impuestas por las entidades financieras.

Además, las altas tasa de interés influyen sobre el crédito y pueden desalentar a las pymes de los préstamos para verse así afectado el acceso al crédito, esto se debe al aumento en el costo de financiamiento por las altas tasa que generalmente son consideradas como el porcentaje de ganancia del crédito esto lo corrobora Botello (2015, p. 112) donde hace mención sobre *“los elevados costos de financiamiento, especialmente los que tienen que afrontar las pequeñas y medianas empresas ya que poseen menores niveles de productividad y capacidad de generar recursos que*

garanticen la devolución del crédito”, a partir de lo mencionado se puede demostrar como las pymes se ven afectadas por las altas tasas de interés y como estas se convierte en un factor incidente en el crédito.

A partir de lo expresado es importante detallar como la tasa de interés se divide para entender de mejor manera su funcionamiento, el cual se comprende de la siguiente manera:

2.3.1.1. Tasa activa

Dentro de los elementos de las tasas de interés se encuentra la tasa activa aquella que según Hernández, Pérez y García (2014) manifiestan que este tipo de tasa de interés se da como consecuencia del sistema operativo financiero, dónde:

El banco debe pagar un interés o tasa pasiva a los depositantes, al igual que debe incluir los costos de gestión de esos fondos y el costo de oportunidad de tener las reservas bancarias exigidas por el banco central. Teniendo en cuenta estos factores el banco señala el rendimiento requerido que es la tasa activa cobrada a los clientes por los créditos que ofrece (p. 76).

De igual manera, los autores puntualizan sobre la oferta de crédito que esperan recibir los bancos debido al rendimiento (Tasa activa) de todos los créditos otorgados a sus clientes, es decir su demanda es un número elevado de prestatarios donde el créditos puede depender de cada prestatario debido a la solicitud de cada uno de los créditos que pueden ser para inversiones o gastos. Los bancos y los demandantes de créditos llegan a negociaciones, señalando las garantías de los créditos obtenidos, así como los derechos y obligaciones de cada cual, por lo que elaboran un contrato de crédito como lo afirman Hernández, Pérez y García (2014):

Los bancos hacen la planeación financiera para la colocación de la captación de los recursos financieros. Las tasas de interés activas cobradas por los bancos difieren por el grado de riesgo que tienen los créditos que dependen de las garantías ofrecidas por los prestatarios o demandantes de créditos (p.76).

Por lo cual, la tasa activa es el porcentaje que los bancos cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito dependiendo de las condiciones del mercado y acatando la disposición del banco central, volviéndose activas pues son recursos a favor de las instituciones financieras privadas.

2.3.1.2. Tasa pasiva

Como otro elemento de las tasas de interés se encuentran la tasa pasiva aquella en que los prestamistas (clientes) de las instituciones financieras privadas cobran una tasa por el dinero depositado en sus cuentas bancarias, por lo cual Block y Hirt (2008) en Hernández, Pérez y García (2014) definen este tipo de interés de tal forma:

Son tasas pasivas las cantidades pagadas a los ahorradores por el depósito de sus recursos financieros y la institución financiera refleja dicha inversión en su pasivo y son tasas activas las que el banco cobra a sus clientes por otorgarles un crédito, la institución financiera, por tener un derecho por cobrar, lo refleja en su activo (p. 79).

Con respecto al pago que debe realizar las instituciones financieras a sus clientes, estas deben de reconocer una serie de factores que el público ahorrador está dispuesto a renunciar para poder obtener un margen de ganancia en el tiempo, es así como Ortiz (2001) explica esta situación:

Los intermediarios financieros deben ofrecer al público ahorrador una tasa de interés pasiva que le resulte atractiva en términos pecuniarios. Esto significa que, además del servicio de custodia de los fondos del público, el sistema financiero debe garantizarle al ahorrador una tasa pasiva que lo compense por la falta de liquidez, así como por la pérdida de poder adquisitivo, que potencialmente enfrenta su capital durante el tiempo que éste se encuentre en poder del intermediario (p.128).

Por todo lo expuesto, es importante intuir como la tasa de interés pasiva representa las obligaciones de inversiones de la banca privada por parte de sus clientes, volviéndose una deuda para las instituciones privadas en la cual se debe pagar un interés por el dinero adquirido dentro de un periodo de tiempo establecido.

2.3.1.3. Tasa de interés corporativa

El impuesto a la renta pagado por las empresas también nombrado como interés corporativo se ha convertido en uno de los temas más recurrentes en la política económica. Puesto que los gobiernos tienden a reformar el impuesto corporativo, elevándolo cuando quieren aumentar la recaudación y disminuyéndolo cuando se pretende incentivar la inversión y la acumulación de capital. Así lo establecen Cerda y Llodrá (2017) explicando el efecto de este tipo de interés que se da en dos partes:

La primera parte es el efecto de los impuestos corporativos sobre el costo de uso del capital, es decir, el “pass-through” o efecto directo del impuesto que provoca un alza en el costo de uso del capital. El impacto de este efecto depende de la existencia de deducciones por depreciación y créditos tributarios

a la inversión que lo atenúan. La segunda parte se refiere al impacto del costo de uso sobre el stock de capital deseado de largo plazo, que depende de la elasticidad de sustitución del capital por el trabajo. A medida que esta elasticidad es mayor, el efecto de un shock permanente en el costo de uso afectará en mayor medida la demanda por capital de las empresas (p. 50).

Por ende, podemos definir que la tasa de interés corporativa es aquella tasa de interés interbancaria que cobra el Banco Central, es decir, la tasa a la que el Banco Central les presta dinero a las instituciones financieras privadas.

2.3.2. Garantías

Como segundo factor incidente en el crédito tenemos a las garantías, aquellas que sirven como un medio para asegurar el reembolso del pago de la deuda, conforme a esto Mavila (2004) indica que:

Las garantías son todos los medios que respaldan o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados. El requerimiento de garantías para respaldar los créditos que se otorgan, no está basado en previsión de tener que recurrir a un procedimiento judicial para obtener el reembolso. La garantía es un colateral, no es la base sobre la cual se fundamenta el crédito (p. 61).

El requerimiento de las garantías dentro del proceso de adquisición de un crédito por parte de las instituciones financieras sirve como medida de prevención en el caso que el deudor no pueda realizar el pago de la deuda, esto lo señala Fernández (2014) donde define a este factor como:

Aquellos instrumentos que permiten asegurar el cumplimiento de las obligaciones pactadas por las partes en una relación contractual. En consecuencia, las garantías sirven como medio de prevención del riesgo de incumplimiento, como medio de disuasión de la posible parte incumplidora y, en último caso, como mecanismo de resarcimiento para el perjudicado por los daños causados en el supuesto de que se produzca el incumplimiento de un contrato (p. 102).

De igual manera, la existencia de instrumentos de seguridad como son las garantías en general se convierten en un factor limitante cuando existe la amenaza de que el prestamista no pueda cumplir sus obligaciones, lo ratifica Lama (2013) en su aportación en referencia a las garantías:

Las garantías, en término generales, constituyen un medio o instrumento de seguridad a las personas; con ellas se pone a buen recaudo sus derechos o sus bienes; proporcionan la tranquilidad necesaria a los titulares de tales derechos o bienes, frente a la amenaza o eventual afectación originada por la conducta indebida o inapropiada, adoptada –consciente o inconscientemente– por otra persona (p. 46).

Con relación a la garantía como la seguridad o garantía del préstamo prestado, es aquella actúa como una indicación que permite a las instituciones financieras atenuar o eliminar el problema de selección adversa causado por la falta de información entre el banco y el prestatario según afirma Aghion y Bolton (1992) y a su vez se refieren como las garantías pueden considerarse como un instrumento que garantiza un buen comportamiento por parte de los prestatarios, dada la existencia de una amenaza creíble.

Además, una garantía confiable puede ocasionar la reducción de una serie de factores limitantes que las instituciones financieras como efecto de la inseguridad se ven inmerso tomar principalmente con empresas nuevas, así lo detallan los autores Salloum y Vigier (1999) en su estudio referente a este punto:

La existencia de colaterales (o garantías), puede lograr una reducción de los problemas que son consecuencia de la selección adversa, es decir, una caída de las barreras a la entrada y de la tasa de interés (...) La utilización de colaterales tiene efectos positivos sobre la asignación de recursos en el Mercado Financiero. Se eliminan los efectos del riesgo moral que existe de los prestatarios de última instancia y modifica las consecuencias de la selección adversa sobre los prestatarios en lo que respecta a racionamiento y tasas de interés (p. 13).

En consecuencia, el problema de inseguridad que se enfrentan las instituciones financieras privadas frente a los préstamos podría afianzarse si se hallan garantías siendo así un mecanismo de respaldo que otorgan un grado de confianza en el cumplimiento del pago de una deuda.

Dentro de los agentes que acuden a un crédito se encuentran las pymes, aquellas que debido al riesgo que puede representar, las instituciones financieras requieren que se comprometan garantizar el pago de la deuda y debido a su estructura el factor de las garantías se convierte indispensable para acceder a un préstamo, esto lo corrobora Mutua (1994) en Kosgei (2015) donde sostiene que:

El prestamista asume el riesgo calculado, los prestatarios deben demostrar su buena fe al demostrar que también tienen algo en juego en el trato. La mayoría de los grupos de productores de pequeñas empresas son entidades nuevas, por lo tanto, no tienen activos suficientes para actuar como colaterales (p. 19).

Entre las técnicas que implementan las instituciones financieras para la recuperación del préstamo de una pymes, Abor y Quartey (2010) indican que son aquellas basadas en activos que analizan los activos subyacentes de la empresa

donde se toma a la garantía como la principal fuente de reembolso para el financiamiento del capital de trabajo, como es el caso de los activos a corto plazo tales como cuentas por cobrar e inventario o los activos a largo plazo donde se usa los equipos como fuente de reembolso.

También, la promesa de garantías por sí sola no distingue los préstamos basados en activos de ninguna de las otras tecnologías crediticias, la colateralización con cuentas por cobrar, inventario o equipo a menudo se asocia, por ejemplo, con préstamos de estados financieros, préstamos de relaciones y calificación crediticia, donde las garantías se utilizan como una fuente secundaria de reembolso, en efecto, las pequeñas empresas deberían tener sistemas bien establecidos para recopilar información, pronósticos y también abordar varias limitaciones para minimizar el problema de acceso al crédito (Sidik, 2012).

Además, la falta de capacidad para responder a las garantías exigidas por los agentes financieros dificulta el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, en donde la garantía se refiere a un activo que un prestatario utiliza para asegurar un préstamo. Un prestamista obtiene una devolución en caso de incumplimiento donde pueden disponer del activo para recuperar su dinero, conforme a esto Kung'U (2011) señaló que los préstamos garantizados tienen un bajo riesgo de incumplimiento, por lo que se les cobra un interés menor, como resultado la mayoría de las pymes no tienen activos tangibles que puedan usar para asegurar sus préstamos, por lo tanto, sus préstamos terminan siendo limitados.

Por su parte, con relación a las pymes es difícil obtener cualquier tipo de préstamo sin garantías y documentación suficiente, según Minh (2012) desde el punto de vista de los prestamistas, financiar a las pymes es más arriesgado debido a la vaguedad de las transacciones en comparación con las empresas más grandes, por lo que el requisito de garantías para otorgar préstamos es muy esencial. Por lo tanto, toda garantía se requiere principalmente de pequeñas empresas y nuevas empresas, pero las empresas más grandes, antiguas y bien establecidas fácilmente obtienen préstamos sin garantía.

Conforme a aquello, un estudio realizado por Ackah y Vuvor (2011) sobre los desafíos que enfrentan las pequeñas y medianas empresas para obtener crédito en

Ghana, las conclusiones demostraron que las pymes en Ghana, así como las mayorías de las pymes en otros países, enfrentan grandes desafíos para acceder al crédito. Estos desafíos incluyen; la incapacidad de las pymes para proporcionar garantías, información necesaria para los bancos y un alto costo del préstamo en términos de altas tasas de interés dificultan poder acceder a los préstamos bancarios. Así también, sugirieron que los operadores de las pymes deben poseer activos más tangibles que puedan crear un mayor valor en sus empresas para acelerar la seguridad de los préstamos, debido a que cuanto mayor sea el valor de los activos, menores serán las tasas de interés de la deuda que garantizarán esos activos. En consecuencia, es hipotético de una fuerte relación positiva entre las garantías y el acceso al financiamiento de la deuda por parte de las pymes.

Por todo lo mencionado, podemos evidenciar como la garantía se convierte en un factor limitante dificultando el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas debido a la percepción de riesgo que representan para las instituciones financieras.

A continuación, se puntualizara las garantías y sus elementos que están compuestas de la siguiente manera:

2.3.2.1. Garantía de reembolso

Como primer elemento se encuentra la garantía de reembolso aquella que Fernández (2014) reconoce que:

La obligación del banco garante consiste en realizar el pago del importe de la garantía al beneficiario, en el caso de que el ordenante-deudor no hiciese frente al reembolso de las cantidades entregadas previamente por el beneficiario de acuerdo con las estipulaciones pactadas entre ambos en el contrato principal. Con ellas, el beneficiario trata de protegerse del grave perjuicio económico que podría derivarse por la pérdida de las sumas de dinero anticipadas al deudor-ordenante. Con la emisión de este tipo de garantías, además, el beneficiario busca asegurarse que el contrato subyacente va a ser cumplido de forma correcta, ya que si no fuese así, siempre podría recuperar los anticipos entregados previamente. Por regla general, es lógico que el valor de la garantía se corresponda con el precio pagado anticipadamente (p. 116).

2.3.2.2. Garantía financiera

Dentro de los elementos de la garantía se encuentra la garantía financiera que de acuerdo a Zunzunegui (2006) son:

Garantías mobiliarias de carácter real que surgen ante la insuficiencia de las garantías tradicionales tipificadas en el Código civil para atender a las necesidades de cobertura del mercado financiero. Son garantías especiales de naturaleza real que permiten a los acreedores, habitualmente las entidades financieras beneficiarias, a través del contrato de garantía, disfrutar de una posición privilegiada frente a los demás acreedores de Derecho común. Son garantías fiduciarias en las que, mediante la transmisión temporal de la propiedad del bien dado en garantía o con su entrega en prenda con los derechos de uso y disposición que hayan podido pactar las partes, se constituye una garantía eficaz a favor de la entidad financiera. La cobertura se realiza a través de un patrimonio de afectación (p. 3).

2.3.2.3. Garantía Bancaria

La garantía bancaria se puede definir de la mano de León (2006) de la siguiente manera:

La garantía bancaria a primer requerimiento es el contrato por medio del cual un banco (garante), a partir de la solicitud efectuada por un ordenante, se compromete irrevocablemente a pagar una suma de dinero previamente establecida a un tercero (beneficiario) ante la simple solicitud que este haga al tiempo que adjunte ciertos documentos mínimos y previamente determinados en los cuales se certifica el incumplimiento de la obligación u obligaciones que surgen de un contrato-base celebrado entre éste y el ordenante. Ante la solicitud del beneficiario el garante no puede oponer las excepciones que surjan de la relación contractual de base, y únicamente podría justificarse el no pago de la garantía por la existencia de un fraude manifiesto en la solicitud del beneficiario (p. 104).

Además, en un estudio de los elementos esenciales dentro de una garantía bancaria, Lasagna (2004) expresa que es el saldo de cuenta corriente, el mismo que es definido de la siguiente manera:

La cuenta corriente bancaria es un contrato por el cual el banco se obliga a cumplir las órdenes de pago emitidas por el titular sobre los depósitos realizados o el descubierto concedido, siendo exigible el saldo que resuelve a su clausura. Esta cuenta bancaria puede darse con provisión de fondos o con descubierto, o ambos simultáneamente (p. 91).

Así también el autor sostiene que dentro de dicha garantía una hipoteca es constituida para garantizar el saldo de una cuenta corriente bancaria es considerada como un crédito eventual, donde se individualiza el número de cuenta y el importe máximo al que accedería esta cuenta.

De esta manera al constituirse la hipoteca existiría la causa fuente de la que puede emanar la obligación. Se ha sostenido que 'Puede válidamente constituirse una hipoteca por un crédito eventual emergente de la relación general de los negocios mencionados por la hipoteca, aunque provengan de operaciones posteriores a su constitución, es decir, futuras. Y que "El hecho de que la obligación garantizada con hipoteca nazca en virtud de un negocio posterior, no le quita su carácter de accesoria, ya que mientras el nacimiento

no se produzca el derecho estará latente y sólo se activará en virtud del nacimiento. Sin nacimiento, la hipoteca no tendrá crédito al cual acceder y por tanto, no podrá ejecutarse, pero si nace ya hay crédito principal, y causa para hacer valer la garantía real' (Lasagna, 2004, p. 91).

2.3.2.4. Garantía de restitución de anticipos o de reembolso (repayment bond)

De acuerdo a García (2006) este tipo de garantías:

Tiene como finalidad que el garante reembolse al beneficiario lo que éste haya pagado al ordenante de la garantía en calidad de anticipo en el contrato de base. Su monto se determina con base en el valor de la suma anticipada por el beneficiario al ordenante. Su utilización es frecuente en contratos de obra que requieren de fondos para la compra de materiales (p. 5).

2.3.2.5. Garantía de buena ejecución (performance bond)

De igual manera, García (2006) señala que:

Es la típica garantía a primer requerimiento. Su objeto es que el garante cubra los costos del incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato de base. Uno de los rasgos descolantes de este tipo contractual es que las obligaciones que se garantizan son indeterminadas. Ello conlleva la necesidad de determinar en la relación subyacente los hechos desencadenantes de la responsabilidad del garante y la cuantía de su obligación (p. 6).

2.3.2.6. Garantía de buena ejecución

Dicho factor es definido por Fernández (2014) como:

Esta forma de garantía suele adoptar diversas modalidades en el comercio internacional, en función del contenido de las obligaciones garantizadas. Destacan de entre las mismas las garantías de entrega, en las que se asegura que el deudor principal entregará las mercancías especificadas y tal entrega se realizará conforme a lo estipulado en el contrato (p. 115).

2.3.2.7. Garantía Real

Dentro de este factor Bustos (1990) define a toda garantía real como:

La sujeción o afección de determinados bienes del patrimonio del deudor o de terceras personas en su caso al buen fin de una obligación, de suerte que tales bienes, con independencia de quien sea su titular actual responden del cumplimiento de aquella, de modo de que, en caso de incumplimiento, el acreedor podrá agredir esos bienes concretos para aplicar su valor de realización a la satisfacción de su crédito (p. 540).

Asimismo, dentro de la garantía real existen aquellas que la empresa dependiendo de su patrimonio garantiza el pago de la deuda, por lo cual Mavila (2004) define a este tipo de garantía como:

Aquella que se constituye cuando el deudor, o una tercera persona, compromete un elemento determinado de su patrimonio para garantizar el cumplimiento de la obligación contraída (...) Entre otros patrimonios se tienen: 1) Sobre inmuebles: a) Hipoteca. Se constituye por escritura pública la que afecta un inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación propia o de un tercero. La garantía no determina la desposesión del bien. Las hipotecas sobre un mismo bien tendrán preferencia por razón de su antigüedad conforme a la fecha de su inscripción en el Registro de Propiedad Inmueble. Valga mencionar que las entidades financieras sólo aceptan primeras hipotecas, b) Anticresis. Modalidad mediante la cual se entrega un inmueble en garantía de una deuda, concediendo al acreedor el derecho de explotarlo y percibir sus frutos. El contrato debe otorgarse por escritura pública, expresando la renta del inmueble y el interés que se pacte; la renta del inmueble se aplica al pago de los intereses y gastos y el saldo al capital (p. 62).

La misma autora menciona como otra garantía real con respecto al patrimonio a las garantías:

2) Sobre muebles: La prenda se constituye mediante la entrega física o jurídica, del bien mueble, siendo la entrega jurídica cuando el bien queda en poder del deudor. En general son préstamos basados en activos. La garantía prendaria se adapta bien para ciertos activos de capital como es el caso de máquinas y herramientas (p. 62).

Finalmente hace referencia a la garantía real:

3) Sobre Patrimonios: a) Sobre cuentas por cobrar, sobre inventarios de materia prima o inventarios de productos terminados, constituyen garantías adecuadas para un préstamo de corto plazo; bajo la modalidad de gravamen flotante el prestamista tiene como garantías a los inventarios "en general" sin especificar el inventario en particular de que se trate, b) Factoraje (Factoring) mediante el cual la empresa vende sus cuentas por cobrar a un factor, venta que se realiza normalmente "sin recurso", lo que significa que la empresa vendedora no será responsable de cualquier cuenta por cobrar que no sea cobrada por el factor. Para el efecto del factoraje se celebra un contrato por un tiempo determinado con renovación automática, y por lo general el cliente de la empresa vendedora continúa pagando a la empresa, la cual a su vez se los endosa al factor; c) Fideicomiso de garantía, el cual genera un patrimonio autónomo distinto al del deudor o al del garante, d) Arras, es una prenda o señal que se da como seguridad de cumplimiento de un acuerdo que posteriormente se plasma en un contrato (p. 63).

2.3.3. Tamaño de la empresa

Como tercer factor limitante encontramos al tamaño de la empresa, aquella que se convierte en uno de los factores más importantes en la literatura relacionada con el acceso al crédito.

Dentro de la literatura económica se encuentran numerosos estudios que han discutido que las pequeñas y medianas empresas son financieramente más limitadas

que las grandes empresas (Carpenter & Petersen, 2002). Dichas grandes empresas frente a las pymes no constan con una alta tasa de interés para la adquisición de un crédito, esto se debe a la existencia de pequeñas empresas que debido a su tamaño se relaciona el alto riesgo que pueden ocasionar en comparación a las demás empresas que no se verían afectadas pues son atractivas para las entidades financieras, para ello Botello (2015) definió las empresas atractivas para la adquisición de un crédito:

Firmas que presenten líneas de negocios con altos volúmenes de producción y altas tasas de capitalización podrán hacer frente con mayor facilidad a la devolución de los préstamos, dada su capacidad para generar flujos de capital. Igualmente poseen la capacidad de brindar mayores garantías basadas en su mayor nivel de infraestructura, al mismo tiempo que pueden ofrecer una mayor transparencia en sus balances financieros (p. 115).

Como un efecto del factor tamaño en las empresas se puede atribuir a la asimetría de información, esto lo señala Cassar (2004) donde indica que a las Pymes les resulta muy costoso resolver problemas relacionados con la asimetría de información con los acreedores, estableciendo así que el tamaño de la empresa influye en el acceso de las pymes a la inversión en deuda de los bancos comerciales, por lo que las instituciones pequeñas o mediana son menos ideales en comparación con las grandes.

El factor tamaño de la empresa, se considera importante al momento de evaluar y conceder crédito a las pequeñas y medianas empresas, dependiendo del número de empleados que consta en la organización así lo manifiestan los autores Álava, Rodríguez, & Marín (2017) en su estudio referente al número de trabajadores:

Según la Resolución 1260 emitida por la Secretaría de la Comunidad Andina; microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10- 49 trabajadores), mediana empresa (50-199 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores). El parámetro número de empleados, como factor referencial a la hora de clasificar a las empresas por su tamaño, es válido cuando entre la mayoría de empresas analizadas, en cada tramo de clasificación, no existen mayores diferencias desde el punto de vista del avance tecnológico incorporado a los procesos de producción del bien y/o servicio y otros como los son el nivel de ventas y de activos que manejan (p. 548).

Las pymes tienden por su propia naturaleza a mostrar un patrón de crecimiento y ganancias mucho más volátil con mayores fluctuaciones que las empresas más grandes para Akoth (2012) asimismo la tasa de supervivencia es menor que para las empresas más grandes. De acuerdo con una investigación realizada por Bleger &

Rozenwurcel (2000) sobre la disponibilidad de crédito para pequeñas empresas y los préstamos relacionales señalan la importancia de la estructura organizativa de las instituciones financieras donde las empresas más pequeñas son más propensas a enfrentar un mayor costo de financiamiento y al mismo tiempo requerido para ofrecer una garantía, en el cual las pequeñas y medianas empresas constan con una cantidad de activos menor para ofrecer como garantía. Por lo que, con el fin de reducir el riesgo anticipado y el riesgo moral asociado con los préstamos, las entidades financieras utilizan la totalidad de las garantías como uno de los principales instrumentos de negociación.

Es así que Ofunya (2015) demostró en su estudio que las pequeñas empresas enfrentan mayores restricciones financieras, dado que las empresas jóvenes no han acumulado suficiente flujo de efectivo y están incapaces de depender del financiamiento bancario, tienen que depender de la inversión de capital original de sus propietarios.

Por todo lo expuesto, se puede demostrar como el tamaño de empresa expresando por el número de empresas es un factor limitante en el acceso al crédito debido a la estructura que la conforma se convierte en agente poco rentables frente las entidades financieras, las cuales prefieren las grandes empresas debido a la estructura que lo conforma y seguridad del pago de la deuda.

2.3.4. Antigüedad de la empresa

En la siguiente sección se mencionará a diversos autores que indican a la antigüedad de la empresa como factor que limita la posibilidad de acceder a un crédito por parte de las Pymes.

La edad de la empresa en años se utiliza con frecuencia para controlar el hecho de que las empresas más antiguas pueden tener más experiencias en solicitud de préstamos y tener una relación a largo plazo con los bancos y, así, más probabilidades de obtener préstamos bancarios. Es decir, el patrón del ciclo de vida financiero es homogéneo para diferentes industrias y constante a lo largo del tiempo (La Rocca, La Rocca y Cariola, 2011).

Es por esto que las instituciones financieras prefieren a empresas que tengan mayor tiempo en el mercado, esto demuestra que están consolidadas y que no tienen un alto riesgo al momento de invertir en ellas, es por esto que el autor Ferraro (2011, p. 7) menciona que *“los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios”*.

Tomando en cuenta esta consolidación que debe tener la empresa en el mercado debido al tiempo que lleva en el mercado, Botello (2015) determina que existe una correlación directa entre la edad de la firma y el acceso al crédito

El grado de consolidación y experiencia que tenga la firma dentro del mercado es una señal para los oferentes del crédito de la presencia de líneas de negocios estables y duraderos, basados en la experiencia con las demandas de los clientes y proveedores (p. 115).

Según un estudio realizado por Klapper, Laeven, y Rajan (2006) donde afirman que las empresas con menos de 5 años, que las considera como empresas jóvenes en el mercado, enfrentan dificultades y más costos para acceder al financiamiento externo de los prestamistas.

Además, dentro del tiempo que lleva una empresa en el mercado, se puede analizar el modelo de ciclo de vida de crecimiento financiero desarrollado por Berger y Udell (1998) donde menciona que a medida que las empresas avanzan a lo largo del tiempo, obtienen acceso a mayores fuentes de deuda externa y capital social. En última instancia, las empresas pueden acceder a mayores cantidades de capital en deuda pública y mercados de acciones. De esta manera, la teoría no especifica categorías de edad para cada etapa de desarrollo, ni considera el truncamiento en ningún punto del ciclo de vida.

Por otra parte, Rojas (2006) enfatizó que las empresas jóvenes carecen de un historial y que la incertidumbre en sus perspectivas da como resultado una calificación baja ante las entidades financieras por lo que los préstamos bancarios se considerarían demasiado costosos para ellos.

Por otro lado el autor Pandula (2011) que ha realizado varios estudios, ha encontrado que existe una correlación entre la edad de la firma y el acceso al crédito. El autor afirma que estar en el negocio durante muchos años sugiere que las

empresas son al menos competitivas en promedio. Por lo tanto, una empresa más antigua significa que hay una menor opacidad informativa, debido a la información requerida por los prestamistas se puede evaluar y procesar de manera más fácil por su historial crediticio

Otro autor que hace mención acerca de estas empresas jóvenes es Heshmati (2013), donde afirma que las pymes jóvenes enfrentan mayores dificultades para acceder a la financiación bancaria e incurrir en mayores costos afectando la relación entre los bancos y las empresas.

Por los motivos expuestos, se considera a la antigüedad de la empresa como un factor que limita el acceso al crédito en las pymes. Los diferentes autores mencionaron que las pymes más jóvenes, es decir menos antiguas, tienen menos probabilidades de acceder a un crédito.

2.3.5. Rendimiento de la empresa

Dentro de los factores limitantes al crédito se halla el rendimiento de la empresa, aquel desempeño de las pymes que es uno de los criterios para evaluar la solvencia de la empresa. Esto se debe a que es más probable que las empresas ejecutivas puedan devolver los préstamos. El rendimiento de la empresa se puede medir con varios indicadores, entre los que se incluyen la productividad laboral; aumento en las ventas o ratios de rotación; beneficio y utilización de capacidad firme; y exportar el crecimiento durante un período de tiempo dado. De esta manera, Pandula (2011) utiliza el crecimiento promedio anual de ventas de los últimos tres años, medido por el desempeño de la empresa, ya que da una mejor indicación de las necesidades de financiamiento que la de un solo año. La evidencia de estudios empíricos indica que mayores ventas y ganancias están asociadas con mayor acceso al crédito. De hecho, el bajo rendimiento del negocio es una de las razones de la falta de crédito. Por lo tanto, el crédito es la restricción más severa entre las empresas en declive y estancadas.

Las contribuciones significativas de las Pymes al crecimiento económico y al desarrollo de las economías nacionales, especialmente los países en desarrollo, han sido enfatizadas por una serie de estudios empíricos. Según Messah & Wangai (2011)

las pequeñas empresas generalmente operan en nichos de mercado, que son poco atractivos para las grandes empresas debido al bajo nivel de ganancias. Además pueden fortalecer los ciclos económicos internos y las relaciones intersectoriales, lo cual es una condición previa necesaria para el éxito de las estrategias de industrialización.

Cuando la empresa es pequeña, la mayoría de las veces es propiedad del empresario y es administrada por él mismo y no existe el requisito legal de informar regularmente la información financiera y muchas empresas no mantienen cuentas financieras auditadas.

No obstante, para las instituciones financieras requieren estados financieros auditados antes de otorgar el crédito. Sin embargo, la mayoría de las Pymes presentan dificultades para obtener crédito de las instituciones financieras formales porque carecen de registros financieros adecuados. La mayoría de las empresas poseen varios conjuntos de libros y no tienen estados financieros auditados basados en estándares contables confiables. Por otro lado, Rocca & Duréndez (2017) cita a (Kremp & Sevestre, 2013) señalan que:

La rentabilidad de la empresa juega un papel importante en el racionamiento de crédito; los negocios que obtienen una buena rentabilidad tienen un mayor acceso al crédito bancario, ya que están en una mejor situación para cumplir con el pago posterior de la deuda a contraer (p. 18).

Por lo general, las instituciones financieras no pueden otorgar préstamos a las Pymes tanto como sería necesario si las empresas no informan de manera confiable toda su actividad financiera en sus estados financieros. Además, la informalidad implica que la empresa tiene obligaciones senior contingentes no registradas para el gobierno y sus propios empleados. Ante el riesgo de que las autoridades impositivas y / o laborales puedan hacer que se materialicen tales pasivos, los bancos prestarían menos a las pymes o cobrarían una prima de mayor riesgo (Botello, 2015).

Para autores como Lawrence, Akinlo, & Goldman (2015) llevaron a cabo estudios que demostraron que la buena gestión de la información y la capacidad de utilizar la información para presentar un caso de negocios bien diseñado para la financiación redujeron la percepción del riesgo y aumentaron las posibilidades de que las Pymes obtengan los fondos adecuados. Por lo tanto, las Pymes deberían tratar de

mejorar sus prácticas de gestión de la información e inversor habilidades de relaciones para mejorar su acceso al crédito.

Dentro del rendimiento de la empresa se puede mencionar la teoría del orden jerárquico de la estructura del capital propuesta por Myers & Majluf (1984), quienes plantean que las empresas probablemente prefieran financiar nuevas inversiones, primero con fondos internos; ganancias retenidas obtenidas de un buen rendimiento de la empresa, luego con deuda y emisión de capital como recurso final. No obstante, debido a una selección adversa, las empresas prefieren las finanzas internas a las externas.

Las ganancias retenidas obtenidas de un buen rendimiento de la empresa no tienen un problema de selección adversa, pues se convierte en un factor que atrae la inversión privada, no obstante, la equidad desde el punto de vista de un inversor externo, el capital es estrictamente más riesgoso que la deuda. Ambos tienen un premio de riesgo de selección adversa, pero esa prima es grande en capital. Por lo tanto, un inversor externo exigirá una mayor tasa de rendimiento sobre el capital que sobre la deuda.

Desde la perspectiva de los que están dentro de la empresa, las ganancias retenidas son una mejor fuente de fondos que la deuda, y la deuda es un mejor trato que el financiamiento de capital. En consecuencia, la empresa financiará todos los proyectos utilizando ganancias retenidas si es posible. Si hay una cantidad inadecuada de ganancias retenidas, entonces se usará el financiamiento de la deuda (Briozzo & Vigier, 2014). Por lo tanto, para una empresa en operaciones normales, la equidad no se utilizará y el déficit de financiación coincidirá con la red de deuda. En realidad, las operaciones de la compañía y las estructuras de contabilidad asociadas son más complejas que la representación de orden jerárquico estándar. Esto implica que para probar el orden jerárquico, se debe usar alguna forma de agregación.

La estructura de la teoría del capital ha estado dominada por la búsqueda de una estructura de capital óptima. Por lo general, se requiere de una compensación, por ejemplo, entre las ventajas fiscales del dinero prestado y los costos de dificultades financieras cuando la empresa descubre que ha pedido prestado demasiado. En la teoría del orden jerárquico, no existe una relación de deuda óptima definida. Las

empresas altamente rentables con oportunidades de inversión limitadas trabajan con bajos índices de deuda. Las empresas cuyas oportunidades de inversión superan los fondos generados internamente toman cada vez más préstamos. Los cambios en los índices de deuda están impulsados por la necesidad de fondos externos, no por ningún intento de alcanzar una estructura de capital óptima (Murray & Vidhan, 2003).

Por todo lo expuesto se puede deducir que el rendimiento de la empresa es un factor limitante para las pymes para poder acceder al crédito financiero.

2.3.6. Localización geográfica de la empresa

Las variaciones sectoriales asociadas a las características de bienes producidos pueden afectar el nivel de rentabilidad de las firmas y causar diferencias en el nivel de acceso del financiamiento de las empresas (Callejón y Costa-Campi, 1996).

De esta manera en las aportaciones de Botello (2015) hace mención acerca de este factor:

Las variables de la localización geográfica pueden influenciar la cantidad de oferentes de crédito y los costes de monitoreo que tienen que ejercer sobre los prestatarios. Encontrarse en ciudades grandes puede traer beneficios gracias a las economías de aglomeración como consecuencia de la presencia de mayores oferentes de servicios e infraestructura disminuyendo los costes y aumentando la probabilidad de que la empresa pueda distribuir sus productos más fácilmente (p. 143).

Es así que los prestamistas que están geográficamente cerca de sus clientes pueden usar información cualitativa disponible para establecer la credibilidad de sus clientes con respecto a la calidad crediticia. Además, la ubicación de la empresa tiene una relación notable con el acceso al mercado, los suministros y otros recursos como capital, trabajo y tierra. En consecuencia, las empresas ubicadas en lugares urbanos pueden tener una mayor posibilidad de éxito que las empresas ubicadas en zonas rurales con acceso a crédito, mercado y otros recursos. Por lo tanto, las pymes ubicadas en zonas urbanas tienen éxito en el acceso al financiamiento de la deuda en comparación con las ubicadas en áreas rurales. La cercanía física entre los prestamistas y los prestatarios produce una forma mejorada de ayuda a las pymes, para acceder al crédito.

2.3.7. Innovación

En la siguiente sección se desarrollará la variable innovación como factor limitante en el crédito en las pymes, tomando en cuenta que, ligada a la innovación se encuentra la tecnología, es por esto, que se partirá detallando diferentes a la innovación en el crédito financiero y luego a la tecnología como una división del mismo.

Las innovaciones se pueden clasificar en función de su impacto en productos o servicios de la empresa, los procesos que la hacen posible y la gestión. No obstante, independientemente del tipo de innovación, generalmente, esta se lleva a cabo a través de los recursos tecnológicos. Debido a la importancia de este factor, varios estudios han analizado la incidencia de la innovación en la competitividad de la empresa y han llegado a la conclusión de que las empresas que invierten en investigación y desarrollo y llevan a cabo prácticas innovadoras, tienen mayor posibilidad de permanecer en el mercado, estudios han señalado que la probabilidad de racionamiento de crédito se incrementa para las compañías innovadoras (Palacín y Ramírez, 2011; Larrán, García, y Giner, 2010; Botello, 2015).

Además, autores como Rocca y Duréndez (2017) en (Belluci, Favaretto, y Giombini, 2014) coinciden que el factor de innovación es significativo para la obtención de un crédito para las pymes:

El mayor o menor racionamiento de crédito que afronten las empresas innovadoras se da en la medida que en estas empresas prevalezcan sus puntos débiles o fuertes. Las primeras podrían afrontar mayores costes de financiación y tienen una mayor probabilidad de ser racionadas financieramente; en cambio las segundas podrían conseguir mejores condiciones de crédito (p. 17).

En general, desde la perspectiva del banco, los aspectos que pueden afectar negativamente las condiciones de financiación de los pequeños y medianos innovadores, y en consecuencia sus oportunidades para emprender nuevas inversiones en actividades de investigación y desarrollo, se originan principalmente en dos hechos. El primero es que depende de la presencia de una brecha de información entre los empresarios que solicitan un préstamo y los gerentes de los bancos que los suministran. Por otra parte, para las pymes, que confían en la calidad de esta información para reducir su opacidad informativa, y aumentan la probabilidad de que

sus inversiones en productos innovadores y la mejoras en tecnología se vean afectadas (Rocca & Duréndez, 2017).

Como se había mencionado, ligado a la innovación se encuentra la tecnología, es por esto que, se hará énfasis en esta subvariable.

2.3.7.1. Tecnología en la empresa

Llegando a este punto en lo que concierne a la tecnología en las pequeñas y medianas empresas, vale recalcar que cuando se habla de tecnología se refiere a “Tecnologías de la información y Comunicación” en sus siglas TIC. El autor Cabero (1998) define a las TIC:

En líneas generales podríamos decir que las nuevas tecnologías de la información y comunicación son las que giran en torno a tres medios básicos: la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones; pero giran, no sólo de forma aislada, sino lo que es más significativo de manera interactiva e interconexiónadas, lo que permite conseguir nuevas realidades comunicativas (p. 197).

Además, en su estudio, Cabero hace mención a diferentes autores donde describe las características representativas de las TIC (Gráfico 1), en las que se incluye la inmaterialidad, interactividad, interconexión, instantaneidad, elevados parámetros de calidad de imagen y de sonido, digitalización, mayor influencia sobre los procesos que sobre los productos, penetración en todos los sectores (culturales, económicos, educativos e industriales), innovación, tendencia hacia automatización y diversidad.

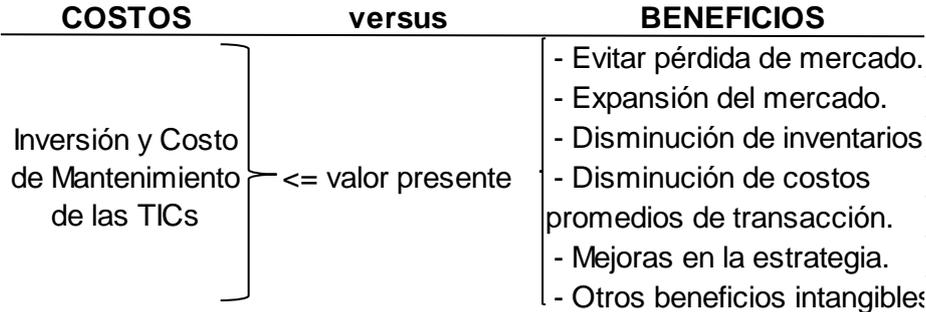


Gráfico 1. Costos y Beneficios de la Inversión y Mantenimiento de las TICs.
Nota. Tomado de “Ricardo Monge, Cindy Alfaro, José Alfaro (2005, p 34)”.

En la presente ilustración se detalla los costos y beneficios que pueden llegar a tener las pymes en caso de invertir en las Técnicas de información y comunicación, como se puede visualizar son muchos los beneficios que tiene el invertir en tecnología, que si se las aplica de manera correcta y eficiente puede llegar a ser beneficioso para la empresa llevando consigo un crecimiento económico de la empresa.

Los autores Monge, Alfaro y Alfaro (2005 p. 36) detallan los aportes de (Lefebvre y Lefebvre 1996) en donde indican que existen factores internos y externos que denominan el nivel de adopción de las TICs por parte de una Pyme, Como factores externos se encuentran las políticas nacionales en los campos social, económico, comercial y tecnológico. También se encuentra el entorno macroeconómico y el sector producto al que pertenece la empresa. En lo correspondiente a factores internos se resalta la parte administrativa y el personal de trabajo de la empresa, como los factores que afectan a la productividad, la competitividad y la rentabilidad de la organización.

Por las distintas aportaciones realizadas por los diversos autores, es que se considera a la innovación como un factor que incide en el acceso al crédito de las pymes.

2.4 POLÍTICAS PÚBLICAS PARA EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES

En el siguiente apartado se describe las diferentes políticas que incentiven el crédito en las pymes empresas con sus debidos instrumentos para la implementación de dichas políticas y el desarrollo de las pymes.

Partiendo de experiencias se tiene las políticas tradicionales que se han realizado para este tipo de empresas, como lo indica Held (1999):

Las políticas tradicionales de fomento recurrieron al crédito, con frecuencia a tasas subsidiadas de interés, con el objeto de apoyar el desarrollo de empresas y de determinados sectores productivos, incluyendo empresas de menor tamaño. Las principales instituciones de esas políticas fueron bancos y corporaciones financieras de crédito públicas de "primer piso" (p. 9).

Además, Held (1999) menciona las acciones que tomaron las instituciones de primer y segundo piso:

La participación de bancos e instituciones de crédito privadas de “primer piso” fue muy limitada y consistió en la intermediación de algunas líneas de crédito de “segundo piso” puestas a disposición por bancos centrales u otras instituciones financieras públicas. Para incentivar la participación de entidades de crédito privadas, las políticas tradicionales recurrieron a fondos de garantía que compartían el riesgo de crédito de las empresas de menor tamaño. Esos fondos han tendido a conservar su vigencia en políticas recientes de apoyo financiero a pequeñas empresas, ante la carencia de compañías de seguros de crédito y el lento desarrollo del mercado de esos seguros (pp. 9-10).

La presencia de instituciones financieras privadas e instituciones financieras públicas es importante en la implementación de políticas públicas, como lo menciona Held (1999):

Las tareas del sector público en las nuevas políticas de apoyo financiero a las empresas de menor tamaño se extienden al menos en dos direcciones adicionales. Los elevados gastos de operación en el desembolso, seguimiento y cobro de créditos de bajo monto, y la limitada información sobre la calidad crediticia de esas empresas pueden justificar subsidios a la incorporación de pequeñas empresas a los servicios financieros de la banca y a la mitigación de sus riesgos de crédito (p. 11).

Las políticas públicas deben hacer énfasis en la igualdad que debe haber por parte de las entidades financieras al momento de otorgar un crédito, como lo indica (CORFO, 1994) en Held (1995, p. 25) *“El principal objetivo de las nuevas políticas de apoyo a las pequeñas empresas consiste en otorgarles igualdad de oportunidades para el desarrollo empresarial en relación con las que tienen las empresas grandes”.*

En lo que corresponde al financiamiento, estas propuestas tratan de igualar las oportunidades que tengan las empresas de menor tamaño por medio de tres principios generales de política, así lo menciona Held (1995):

Primero, un amplio, oportuno y equitativo acceso al financiamiento a toda persona que empresa o que realice una actividad productiva en pequeña escala, siempre que disponga de proyectos rentables con adecuados flujos de caja y que tengan la intención de pagar sus obligaciones de deuda en las condiciones pactadas. Segundo, conceptualizar la política de financiamiento en términos de un sistema compuesto por fondos, instituciones e instrumentos financieros que complementen los mercados existentes de crédito y capital, atendiendo a los vacíos y segmentaciones que caracterizan sus actuales niveles de desarrollo. Tercero, las externalidades ligadas al surgimiento y la expansión de pequeñas empresas justifican una política de subsidios públicos (p. 26).

Finalmente se puede concluir que estas políticas son usadas por los gobiernos para incentivar el crédito en este tipo de empresas, buscando siempre la participación de las instituciones financieras públicas y privadas.

2.4.1. Política Fiscal e instrumentos que incentiven el crédito en las pymes

En este segmento se detalla las políticas fiscales que incentivan al crédito en las pymes. Tomando en cuenta que las políticas fiscales son medidas utilizadas por los gobiernos para expandir o contraer la economía, respecto a lo indicado Ghosh (2007) señala:

Las políticas fiscales se vinculan al conjunto de estrategias gubernamentales para la recaudación de ingresos y el gasto, y cumplen un papel clave para determinar el nivel y el modelo de la actividad económica. Éstas repercuten de manera importante en las perspectivas de crecimiento así como en la distribución de ingresos. Los medios utilizados para movilizar los recursos públicos y el nivel al que estos son incrementados inciden en los ingresos de diferentes sectores de la sociedad y en la capacidad de gasto del gobierno (p. 9)

A su vez la política fiscal cuenta con instrumentos, que son el medio por el cual establecen las políticas. En la política fiscal los instrumentos son los impuestos, el gasto público y el déficit fiscal.

En el caso de los instrumentos que incentiven el crédito en las pymes solo se ha encontrado el gasto público de gobierno. Por medio del gasto público que hacen los gobiernos se encuentran los subsidios para el acceso al financiamiento de las pymes.

El subsidio para el acceso al financiamiento fue una política que se utilizó en Chile a comienzo de los años noventa con la finalidad establecer una calidad crediticia en las empresas de menor tamaño. (Román y Rojas 1994) en Held (1995) explican el funcionamiento de esta política:

El subsidio al acceso al financiamiento subsidia la preparación y presentación de antecedentes para peticiones de crédito o de arrendamiento mercantil de micro, pequeñas y medianas empresas del sector industrial en informes estandarizados. En el caso de proyectos de inversión, estos informes incluyen una evaluación del flujo de caja. La asistencia financiera es proporcionada por consultores que las empresas pueden elegir de un registro público (...) El costo de esta asistencia es cubierto en un 75% por esa institución y en un 25% por el empresario, con topes preestablecidos equivalentes alrededor de 1300 dólares para créditos de corto plazo y de 2000 dólares para créditos de largo plazo (p. 26).

La utilización de subsidios también se evidencia en países del sudeste asiático, la evidencia es la política que se utilizó en Taiwán, como lo explica (Chou, 1995) en Held (1995):

Los subsidios explícitos o implícitos se han extendido a programas de entrenamiento de nuevos pequeños empresarios, a la disponibilidad de parques industriales, al acceso a tecnología a través de institutos especializados a la asistencia técnica en lo financiero a través de institutos de pequeñas empresas, a la provisión de información sobre mercados de exportaciones, al acceso a créditos blancos en bancos especializados en pequeña empresa, a gastos de investigación y desarrollo deducibles de impuestos, a gastos de entrenamiento del personal deducibles de impuestos, y a otros factores ligados a la puesta en marcha y el desarrollo de pequeñas empresas. El tratamiento diferenciado se extiende también a un régimen tributario especialmente diseñado para facilitar la operación de pequeñas empresas (p. 27).

El subsidio forma parte del gasto público que hacen los gobiernos, en este caso puntual asumen el costo de ese subsidio para las pymes, facilitando que las instituciones financieras otorguen crédito a estas empresas.

Otra forma de incentivar el acceso al crédito en las pymes es por medio del gasto público que hace el gobierno para inyectar recursos económicos al sistema financiero, a su vez las instituciones financieras destinan esos recursos a las pymes que soliciten crédito.

Por ende, de acuerdo a lo mencionado el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe SELA (2009) define a la inyección de recursos:

Esta medida intenta mejorar la provisión de liquidez en moneda nacional y en moneda extranjera, contribuyendo a incrementar las posibilidades de crédito de los empresarios pymes, tanto para actuar en los mercados nacionales, como para apoyar a los exportadores en sus operaciones comerciales. Todos los gobiernos se han empeñado en incrementar la inversión dedicada a reforzar la disponibilidad de crédito, de tal manera que se facilite el acceso al mismo del sector de las pymes. Estas medidas tienen gran impacto sobre el desempeño de las pymes, pues ataca de frente el obstáculo más importante que impone la crisis al sector: la restricción del crédito. Sin embargo, si los receptores de esos recursos que son las entidades públicas y privadas del sistema bancario, establecen requisitos cada vez más exigentes para acceder a los créditos, como recurso para disminuir el riesgo, se estaría frente a una paradoja: "muchos recursos, pero cada vez de más difícil acceso". Lo anterior debería obligar al gobierno a transferir dichos recursos de manera más directa, bajo condiciones de mayor agilidad, facilidad y flexibilidad (p. 36).

La emisión de recursos por parte del estado para aumentar la financiación en las pymes ayuda a que este tipo de empresas se motiven a aumentar su capital fijo, líneas de producción, etc.

Esta motivación causará que las pymes soliciten créditos a las instituciones financieras que estarán debidamente preparadas debido a los recursos asignados por parte del gobierno.

2.4.2. Políticas Monetarias e instrumentos que incentiven el crédito en las pymes

Dentro de esta sección se aborda las políticas monetarias y los instrumentos que utilizan para incentivar el acceso a crédito en las pymes.

En materia de política monetaria se encuentran tres instrumentos, en primer lugar, las operaciones de mercado abierto que consiste en la compra y venta de bonos por parte del estado, en segundo lugar, la tasa de interés referencial que consiste en el manejo que le dé el banco central y por último el encaje legal de los bancos.

De los tres instrumentos mencionados, en lo que corresponde a mejorar la accesibilidad al crédito de las pymes, solo se ha utilizado el instrumento de la tasa de interés y teóricamente se usa el término de tasas subsidiadas de interés, el autor Held (1999) indica:

Las políticas tradicionales de fomento recurrieron al crédito, con frecuencia a tasas subsidiadas de interés, con el objeto de apoyar el desarrollo de empresas y de determinados sectores productivos, incluyendo empresas de menor tamaño. Las principales instituciones de esas políticas fueron bancos y corporaciones financieras de crédito públicas de "primer piso". Un objetivo importante del acceso de empresas de menor tamaño al crédito ha sido la generación de empleo, el cual ha conservado vigencia en políticas recientes de apoyo a esas empresas (p.9).

Los gobiernos por medio de este subsidio a la tasa de interés, provocan que el costo del financiamiento sea menor para las pymes, incentivando que estas empresas acudan a la banca en busca de líneas de créditos a una tasa de interés razonable con la que se puedan endeudar.

2.5 MARCO CONCEPTUAL

Dentro de este apartado se analizará las diferentes definiciones que se utilizan en este estudio, se parte del modelo gráfico que se presenta a continuación en la Gráfico 2, en el cual se reflejan los diferentes factores considerados para el análisis del crédito en las pymes:

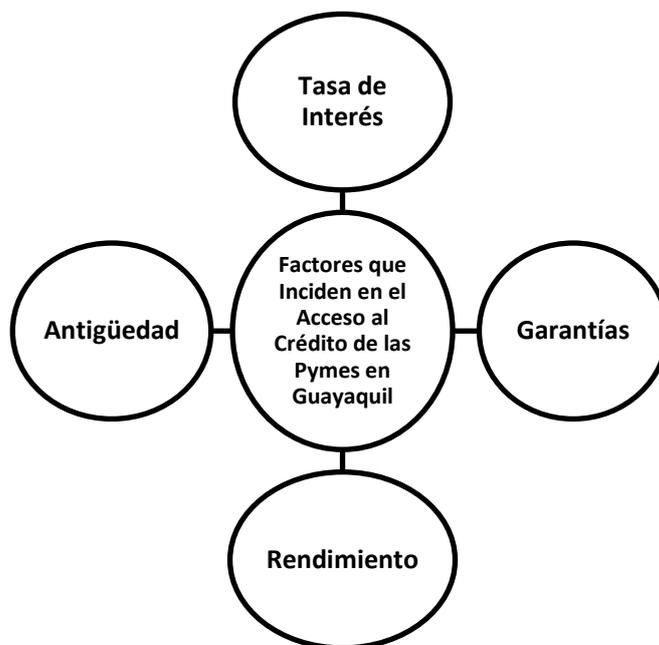


Gráfico 2. Esquema de los Factores que Inciden en el Acceso al Crédito en las Pymes de Guayaquil. Nota. Tomado de Roca (2014); Hernández, Pérez y García (2014); Fernández (2014); Mavila (2004), Botello (2015), Rocca y Duréndez (2017).

Partiendo del modelo gráfico se determina a la tasa de interés, las garantías, la antigüedad de la empresa y el rendimiento como los factores incidentes en el acceso al crédito de las pymes de Guayaquil, por lo cual se utilizarán definiciones de diversos autores para realizar un criterio más formado con relación al objetivo de la investigación.

Como primer factor se tiene a la tasa de interés, aquella que según la literatura, se presenta como uno de los factores más importante al hablar de crédito. Por eso para su definición se utilizará aquella que Roca (2014) indica:

La tasa de interés es uno de los precios más importantes de cualquier economía. El costo del crédito no es el mismo para todos los agentes

económicos. En cualquier momento del tiempo en cualquier economía existe una amplia variedad de tasas de interés dependiendo de una serie de factores entre ellas los diferentes niveles de riesgo crediticio de cada prestatario (p. 114).

La tasa de interés que se toma para el estudio corresponde a la activa, aquella que las entidades financieras (Bancos) les imponen a sus clientes, en este caso a las empresas, referente a lo mencionado, los autores Hernández, Pérez y García (2014) señalan que:

El banco debe pagar un interés o tasa pasiva a los depositantes, al igual que debe incluir los costos de gestión de esos fondos y el costo de oportunidad de tener las reservas bancarias exigidas por el banco central. Teniendo en cuenta estos factores el banco señala el rendimiento requerido que es la tasa activa cobrada a los clientes por los créditos que ofrece (p. 76).

Centrando el factor tasa de interés para el estudio, se tomará como referencia la tasa de interés productivo pyme, aquella que en el Ecuador se utiliza para otorgar crédito a este tipo de empresas.

Siguiendo con el esquema planteado, el segundo factor corresponde a las garantías. Las garantías presentan muchas definiciones, pero para el estudio se utilizará la aportación de Fernández (2014) donde define a este factor como:

Aquellos instrumentos que permiten asegurar el cumplimiento de las obligaciones pactadas por las partes en una relación contractual. En consecuencia, las garantías sirven como medio de prevención del riesgo de incumplimiento, como medio de disuasión de la posible parte incumplidora y, en último caso, como mecanismo de resarcimiento para el perjudicado por los daños causados en el supuesto de que se produzca el incumplimiento de un contrato (p. 102).

Para focalizar el factor garantías, se hace mención de la garantía real que es la más usada en términos de préstamos crediticios, el autor Mavila (2004, p. 62) define a la garantía real como *“Aquellos que se constituye cuando el deudor, o una tercera persona, compromete un elemento determinado de su patrimonio para garantizar el cumplimiento de la obligación contraída”*. Estas garantías reales pueden ser bienes inmuebles, bienes muebles y bienes patrimoniales.

Por las aportaciones anteriormente mencionadas, se considera a las garantías como un factor a considerar en el análisis de la problemática.

Otro factor que se considera en el estudio es la antigüedad de la empresa, es decir el tiempo que tiene constituida la compañía en el mercado, Esto provoca que las

entidades financieras presten mayores facilidades a las pymes con esta característica debido a la seguridad que brindan, haciendo referencia a lo mencionado, el autor Botello (2015, p. 115) indica que la *“experiencia que tenga la firma dentro del mercado es una señal para los oferentes del crédito de la presencia de líneas de negocios estables y duraderos, basados en la experiencia con las demandas de los clientes y proveedores”*.

Por ende, se consideró a la antigüedad como un factor importante para el estudio, puesto que las entidades financieras para evitar el riesgo de inversión, prefieren aquellas pymes con mayor tiempo en el mercado y que les brinde seguridad, mientras que aquellas pymes en crecimiento o aquellos emprendedores que planteen crear una pyme, se ven en mayores dificultades para acceder a un crédito.

Finalmente, el cuarto factor que se utiliza en el trabajo corresponde al rendimiento de la empresa, que puede ser entendido como la rentabilidad, dicho rendimiento se encuentra determinado por los ingresos o ventas que tenga la empresa. Por consiguiente, se indica que aquellas pymes con un buen rendimiento financiero, tendrán mayores posibilidades de acceder a un crédito, como lo indica Rocca y Duréndez (2017) que cita a (Kremp & Sevestre, 2013) donde señalan que:

La rentabilidad de la empresa juega un papel importante en el racionamiento de crédito; los negocios que obtienen una buena rentabilidad tienen un mayor acceso al crédito bancario, ya que están en una mejor situación para cumplir con el pago posterior de la deuda a contraer (p. 18).

Por lo mencionado, el factor rendimiento se considera en el estudio ya que corresponde a la rentabilidad que tiene el negocio y es entendible que las instituciones oferentes de crédito preferirán aquellas pymes que sean solventes y rentables.

Como se puede visualizar, el marco conceptual se elaboró en base a definiciones y aportaciones de distintos autores conocedores del tema. Teniendo en cuenta el modelo a seguir se podrá desarrollar y evidenciar como los factores propuestos afectan la accesibilidad al crédito en las pymes de Guayaquil.

En el siguiente apartado se describe las diferentes políticas que incentiven el crédito en las pequeñas y medianas empresas con sus debidos instrumentos para la implementación de dichas políticas y el desarrollo de las pymes.

Partiendo de experiencias se tiene las políticas tradicionales que se han realizado para este tipo de empresas, como lo indica Held (1999):

Las políticas tradicionales de fomento recurrieron al crédito, con frecuencia a tasas subsidiadas de interés, con el objeto de apoyar el desarrollo de empresas y de determinados sectores productivos, incluyendo empresas de menor tamaño. Las principales instituciones de esas políticas fueron bancos y corporaciones financieras de crédito públicas de “primer piso” (p. 9).

Además, Held (1999) menciona las acciones que tomaron las instituciones de primer y segundo piso:

La participación de bancos e instituciones de crédito privadas de “primer piso” fue muy limitada y consistió en la intermediación de algunas líneas de crédito de “segundo piso” puestas a disposición por bancos centrales u otras instituciones financieras públicas. Para incentivar la participación de entidades de crédito privadas, las políticas tradicionales recurrieron a fondos de garantía que compartían el riesgo de crédito de las empresas de menor tamaño. Esos fondos han tendido a conservar su vigencia en políticas recientes de apoyo financiero a pequeñas empresas, ante la carencia de compañías de seguros de crédito y el lento desarrollo del mercado de esos seguros (pp. 9-10).

La presencia de instituciones financieras privadas e instituciones financieras públicas es importante en la implementación de políticas públicas, como lo menciona Held (1999):

Las tareas del sector público en las nuevas políticas de apoyo financiero a las empresas de menor tamaño se extienden al menos en dos direcciones adicionales. Los elevados gastos de operación en el desembolso, seguimiento y cobro de créditos de bajo monto, y la limitada información sobre la calidad crediticia de esas empresas pueden justificar subsidios a la incorporación de pequeñas empresas a los servicios financieros de la banca y a la mitigación de sus riesgos de crédito (p. 11).

Las políticas públicas deben hacer énfasis en la igualdad que debe haber por parte de las entidades financieras al momento de otorgar un crédito, como lo indica (CORFO, 1994) en Held (1995, p. 25) *“El principal objetivo de las nuevas políticas de apoyo a las pequeñas empresas consiste en otorgarles igualdad de oportunidades para el desarrollo empresarial en relación con las que tienen las empresas grandes”.*

En lo que corresponde al financiamiento, estas propuestas tratan de igualar las oportunidades que tengan las empresas de menor tamaño por medio de tres principios generales de política, así lo menciona Held (1995):

Primero, un amplio, oportuno y equitativo acceso al financiamiento a toda persona que empresa o que realice una actividad productiva en pequeña escala, siempre que disponga de proyectos rentables con adecuados flujos de

caja y que tengan la intención de pagar sus obligaciones de deuda en las condiciones pactadas. Segundo, conceptualizar la política de financiamiento en términos de un sistema compuesto por fondos, instituciones e instrumentos financieros que complementen los mercados existentes de crédito y capital, atendiendo a los vacíos y segmentaciones que caracterizan sus actuales niveles de desarrollo. Tercero, las externalidades ligadas al surgimiento y la expansión de pequeñas empresas justifican una política de subsidios públicos (p. 26).

2.6 MARCO LEGAL

En el desarrollo de este punto el marco legal, se podrá analizar todos los artículos relacionados a los factores que inciden en la obtención del crédito y como estos están regidos bajo las leyes correspondientes.

2.6.1. Constitución de la República del Ecuador (2008)

Conforme al sector financiero y los proyectos del Gobierno, donde las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales y cajas de ahorro fomentan el desarrollo financiero de las pymes. En el Registro Oficial No. 449, el artículo 311, de la Constitución de la República del Ecuador (2008), se indica que *“Las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidario, y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulsen el desarrollo de la economía popular y solidaria”*.

2.6.2. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones Copci (2010)

En base a lo mencionado es importante resaltar que, en el Ecuador, conforme al Registro Oficial No. 351, el artículo 53 del Copci define este sector de la siguiente

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código (Copci, 2010, p. 14).

Referente a la institución que fomente el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, el artículo 54 del Copci señala *“El Consejo Sectorial de la*

Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias”.

Con respecto a la creación de las Mipymes y el monitoreo de estas, el artículo 56 del Copci indica:

Se crea el Registro Único de las Mipymes como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente. Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas Mipymes de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector, de las Mipymes que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código, para que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las Mipymes. Únicamente, para efectos de monitoreo de las políticas públicas que se implementen en este sector, el Ministerio administrador del Registro, podrá solicitar a las Mipymes que consten en la base de datos, información relacionada con su categorización, en los términos que se determinará en el reglamento (Copci, 2010, p. 27).

Correspondiente a las garantías y el financiamiento de las Mipyme, el artículo 64 del Copci señala que *“La autoridad reguladora financiera establecerá un régimen especial de garantías para el financiamiento privado y público de las Mipymes, y para el desarrollo de iniciativas de capital de riesgo, tanto públicas como privadas”.*

Conforme al artículo 62, en cuanto a la normativa del financiamiento y del capital:

El Consejo Sectorial de la Política Económica determinará y vigilará el acceso de todos los actores productivos al financiamiento de la banca pública; establecerá los lineamientos e incentivos para apoyar el acceso al financiamiento privado, en particular de los actores de la economía popular y solidaria, de las micro, pequeñas y medianas empresas; y, determinará los mecanismos para fomentar la profundización del mercado de valores, para incentivar el acceso de todos los actores de la producción y procurar la reducción de los costos de intermediación financiera. La autoridad competente en materia de financiamiento público podrá establecer programas de crédito especiales para estos sectores, con la participación del sistema financiero privado (Copci, 2010, p. 16).

El Copci también regula aspectos relacionados a crear el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas en el financiamiento de sus actividades productivas. En el artículo 72, en

cuanto a los deberes y atribuciones del organismo rector en materia de política comercial se señala que:

La Superintendencia de Bancos reglamentará un régimen especial de garantías para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, que permita que se establezcan niveles adecuados a la capacidad económica de este tipo de empresas, así como que en su conceptualización se incorporen para aplicación general instrumentos modernos como facturas por cobrar, patentes, entre otros instrumentos a incluirse en el reglamento de esta ley (Copci, 2010, p. 43).

Conforme al fondo nacional de garantía establecido por el estado, el artículo 65 del Copci determina que:

Se crea el fondo nacional de garantías, de carácter público, para facilitar el acceso de las Mipymes al financiamiento de sus actividades. Para efectos financieros, las garantías que respaldan este fondo serán consideradas como garantías autoliquidables y cuya cobertura respecto del crédito garantizado será de uno a uno. El Fondo formará parte del sistema de garantía crediticia del Ecuador, bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos y Seguros. La operatividad de este fondo será determinada en el reglamento (Copci, 2010, p. 30).

Por último, sobre las normativas para las Mipymes, el artículo 66 del Copci indica que:

La autoridad reguladora del mercado de valores desarrollará una normativa especial para el acceso individual y asociativo de las Mipymes, al financiamiento a través del mercado de valores. Los inversionistas institucionales públicos determinarán una normativa especial y facilitadora que permita la compra de los títulos de valor generados por las Mipymes. (Copci, 2010, p. 30).

3 METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

En esta sección se presenta el método de investigación utilizado, el tipo de investigación, las fuentes de información, las herramientas utilizadas para recopilar información, la población y muestra de estudio, y las herramientas de análisis de información.

3.1 MÉTODO

El método que se plantea para la investigación es el deductivo, debido a que se parte de la teoría económica, como lo menciona Bernal (2010, p.59) *“El método se inicia con el análisis de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares”* de igual manera la autora Maya (2014, p. 14) define al método deductivo *“Es una forma de razonamiento que parte de una verdad universal para obtener conclusiones particulares”*.

El enfoque a utilizar será mixto cuantitativo y cualitativo.

Cuantitativo porque se utiliza datos recopilados por las entidades involucradas en el estudio, también información como las tasas de interés referencial del BCE (comercial ordinaria, comercial prioritario pymes y productivo pymes), la tasa de interés de los bancos privados (Banco Pichincha y Banco Bolivariano) y los créditos otorgados a las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio.

Cualitativo porque se utiliza las percepciones y opiniones de individuos que se ven inmerso cuando se accede a un crédito financiero, por lo cual se realizó entrevistas. A partir de mencionado y con las aportaciones de Bernal (2010, p.60) que detalla con mayor profundidad acerca de este enfoque que *“la investigación cualitativa pretende conceptualizar sobre la realidad, con base en la información obtenida de la población o las personas estudiadas”*.

De acuerdo a Aguilera (2013, p. 86) el método de investigación presenta *“herramientas que posibilitan indagar, esclarecer y categorizar segmentos de la realidad que se han definido como problemas (...) los métodos de investigación*

pueden valorarse como un conjunto de procedimientos ordenados que permiten orientar la agudeza de la mente para descubrir y explicar una verdad”.

Por lo expuesto el método es el modo ordenado y sistemático que permite llegar a resultados determinados en una investigación.

Finalmente, por medido del análisis de la teoría se decidió utilizar datos cualitativos y cuantitativos de fuentes primarias y secundarias para el desarrollo del trabajo de investigación.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es a nivel descriptivo y correlacional, primero porque se procede a caracterizar a las pymes de Guayaquil, los ingresos que tienen, el número de pymes existentes, el empleo que generan y políticas existentes, además es correlacional porque se describió la incidencia que tienen los diversos factores sobre la accesibilidad al crédito de las pymes, como la tasa de interés con el crédito y de igual manera el rendimiento con el crédito.

Conforme a las aportaciones de Lafuente & Marín (2008, p. 9) *“la investigación descriptiva la llevamos a cabo cuando queremos mostrar las características de un grupo, de un fenómeno o de un sector, a través de la observación y medición de sus elementos. La información que nos proporciona un análisis descriptivo, además de ser un fin en sí mismo, la podemos utilizar como base de partida para el desarrollo de una investigación más específica”.*

Además, Abreu (2012, p. 192) señala que *“la investigación descriptiva se refiere al tipo de pregunta de investigación, diseño y análisis de datos que se aplica a un tema determinado”.*

En conclusión, debido a las características de los datos escogidos y analizados se utilizaron correlaciones para comparar la incidencia de las variables escogidas.

3.3 FUENTES DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Las fuentes se clasifican en primaria y secundaria. Se utilizó como fuente de información primaria dos entrevistas a expertos acerca del tema del crédito, al Econ. Francisco Swett Morales, ex ministro de Finanzas del Ecuador y al PhD. Carlos Julio Emanuel Morán, ex gerente del Banco Central del Ecuador en el Gobierno de León Febres-Cordero.

También se realizó entrevistas a los asesores de créditos de entidades financieras privadas (asesor de crédito del Banco Pichincha y Banco Bolivariano).

Finalmente, se realizó 10 entrevistas a los dueños y administradores de las pymes en Guayaquil del sector comercial y servicio, 5 entrevistas a pymes comerciales y 5 entrevistas a pymes de servicio.

Por otra parte, en la recolección de información de tipo secundaria se revisó diversas fuentes entre las cuales se destacan: Biblioteca virtual de la Universidad Católica Santiago, además las aportaciones de: Roca (2014); Hernández, Pérez y García (2014); Fernández (2014); Mavila (2004), Botello (2015), Rocca y Duréndez (2017), para poder definir el modelo de la investigación.

Además, se revisó fuentes oficiales como documentos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC; 2010, 2012, 2016, 2018), Constitución de la República del Ecuador (2008), Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Copci, 2010), Código Orgánico Monetario y Financiero (2014), datos estadísticos del Banco Central del Ecuador (2018), datos estadísticos de la Cámara de la Pequeña Industria del Guayas (2018), Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2017), Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017), documentos institucionales de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2016), documentos institucionales de la Corporación Financiera Nacional (2017), Directorio de empresas y establecimientos (INEC, 2015), Redatam (INEC, 2016), Evolución del volumen de crédito y tasas de interés de las pymes del sistema financiero nacional (Banco Central del Ecuador, 2016).

3.4 HERRAMIENTAS DE RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

Como instrumento principal de recolección de información se utiliza la entrevista.

La primera entrevista se realizó a dos expertos acerca del tema del crédito, en donde se buscó la perspectiva acerca de los factores que inciden en el acceso al crédito en las pymes a través de sus trayectorias y experiencias como ex representantes de instituciones públicas **(Ver anexo 1. Entrevista 1)**.

La entrevista aborda un total de 12 preguntas que están divididas en 6 secciones, la sección "A" corresponde al crédito, la sección "B" corresponde a la tasa de interés, la sección "C" a las garantías, la sección "D" a la antigüedad de la empresa, la sección "E" correspondiente a el rendimiento de la empresa y la sección "F" el panorama político del tema tratado.

La segunda entrevista es a dos asesores de crédito, una al asesor del banco del Pichincha y otra al asesor del banco Bolivariano, con el fin de obtener la percepción respecto a la incidencia que tienen los niveles de ingresos, patrimonio y de ventas de las pymes para acceder a créditos **(Ver anexo 2. Entrevista 2)**.

La entrevista aborda un total de 11 preguntas que están divididas en 6 secciones que están distribuidas de igual manera como la entrevista 1, con el agregado de que en esta entrevista se buscó la perspectiva del banco con respecto a las debilidades que presentan las pymes para solicitar un crédito

La tercera entrevista fue a los dueños y administradores de las pymes en Guayaquil del sector comercial y de servicio, con el fin de conseguir sus percepciones y opiniones acerca de los factores que no le permiten acceder a un crédito financiero **(Ver anexo 3. Entrevista 3)**.

La referida entrevista consta de 12 preguntas que están divididas de igual forma como en la entrevista 1, pero haciendo mayor énfasis en las limitaciones con las que se encuentran estas empresas para acceder a un crédito.

Finalmente, la información obtenida de las entrevistas se utilizó para realizar la triangulación de información que sirve para el análisis individual de cada uno de los factores que inciden en el acceso a crédito de las pymes de Guayaquil.

3.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

En el Ecuador existen 843.751 empresas de las cuales 763.638 son micro empresas, 76.250 son pymes y 3.863 son grandes empresas, datos referidos del INEC, de ellas 15.565 pymes son de Guayaquil es decir el 20,41% de la totalidad de pymes en el Ecuador.

En el presente estudio se trabaja con entrevistas a 10 pymes con los cuales se recoge información de percepción. Dado limitantes en cuanto a disponibilidad de recursos (tiempo y dinero) se decidió solo hacer el estudio cualitativo con fuentes primarias. Pese a que hay 843.751 empresas, por la limitación expresada antes no se pudo hacer el estudio cuantitativo. Ante tal situación la muestra elegida son 10 dueños de pymes del sector comercial y de servicios, dos asesores de crédito y dos expertos referentes al tema del crédito.

3.6 HERRAMIENTAS DE ANÁLISIS DE INFORMACIÓN

Se destacan entre las principales herramientas a usar el programa excel, para el análisis de la información cuantitativa como la elaboración de análisis estadístico básico, análisis de correlación entre las variables de estudio y la aplicación de una regresión lineal para establecer la incidencia entre la tasa de interés en el crédito.

En lo descriptivo se realizó un análisis de la evolución de las tasas de interés durante 10 años en los periodos 2008-2017.

Luego de la obtención de la información cualitativa a través de las entrevistas realizadas se procedió a utilizar una perspectiva narrativa en la presentación de los resultados, comparando las opiniones de cada uno de los entrevistados, referente al tema de investigación.

Para el análisis de las entrevistas se utilizó la triangulación de la información unificando las opiniones que tuvieron similitud. Para lograr la aplicación de este método Okuda y Gómez-Restrepo (2005, p. 121) mencionan que "*es necesario que*

los métodos utilizados durante la observación o interpretación del fenómeno sean de corte cualitativo para que éstos sean equiparables” además que:

Esta triangulación consiste en la verificación y comparación de la información obtenida mediante los diferentes métodos (...) antes, la inconsistencia en los hallazgos no disminuye la credibilidad de las interpretaciones y, en este caso en particular, el análisis de las razones por las que los datos difieren sirve para analizar el papel de la fuente que produjo los datos en el fenómeno observado y las características que la acompañaban en el momento en el que el fenómeno se observó (p. 121).

Por lo cual, toda la información obtenida en las entrevistas, base de datos o en el estudio de los diferentes artículos científicos se analizó por medio de este método.

Para concluir, las herramientas de análisis de información fueron un medio para poder comparar la información obtenida de varios métodos, en primera instancia la revisión bibliográfica, luego la percepción obtenida de las entrevistas y finalmente el método cuantitativo a través del uso de base de datos para poder determinar los factores incidentes en el acceso al crédito de las pymes de Guayaquil.

4 ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1 CARACTERIZACIÓN DE LAS PYMES DEL ECUADOR Y DE GUAYAQUIL EN EL SECTOR COMERCIAL Y SERVICIO

En el siguiente apartado se realiza la caracterización de las pymes a nivel nacional y en la ciudad de Guayaquil. En primera instancia, se desarrolla la clasificación de las empresas por tamaño que se determina por el volumen de ventas anual o el número de trabajadores y a su vez se presenta el número de empresas que existen en Ecuador y Guayaquil (2016), lo que permitió entender cuando una empresa es considerada pyme y cuantas empresas existen en cada mercado respectivamente. Luego se indica el número total de pymes que existe en Ecuador y la ciudad de Guayaquil, de acuerdo a los sectores económicos, empleo y ventas que lo conforma.

4.1.1. Clasificación de las empresas por tamaño en Ecuador – Guayaquil (2016)

En el Ecuador las empresas se clasifican en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, esta clasificación se puede establecer por el número de trabajadores o por el monto de ingresos que tengan dichas empresas.

A nivel intercontinental existe la siguiente clasificación de las pymes según indica la Secretaria General de Países de la Comunidad Andina (2009, p. 2) “*considerando como referencia el parámetro número de empleados, microempresa (1 a 9 trabajadores), pequeña empresa (10 a 49 trabajadores), mediana empresa (50 a 99 trabajadores) y gran empresa (200 o más trabajadores)*”.

Tomando en cuenta lo mencionado, se define como una pyme en el Ecuador aquella empresa que tenga entre 10 y 199 trabajadores.

Otra forma de clasificar a las empresas por tamaño en el Ecuador, es por medio del volumen de ventas que estas perciban. De acuerdo al INEC (2014), se considera una pyme aquella empresa que perciba un volumen de ventas entre \$100.001 y \$5'000.000 anuales.

La Tabla 2 que se muestra a continuación detalla la clasificación de las empresas por tamaño de acuerdo al volumen de ventas y al número de trabajadores,

también se presenta el número de empresas en el Ecuador y Guayaquil clasificadas por el tamaño respectivo.

Tabla 2.

Clasificación de las Empresas por Tamaño en el Ecuador – Guayaquil

Tamaño de Empresa	Volumen de Ventas Anual	Número Trabajadores	Número de Empresas (Ecuador) (*)	Número de Empresas (Guayaquil) (*)
Microempresa	menor a \$100.000	1 a 9	763.638	99.037
Pequeña	\$100.001 a \$1'000.000	10 a 49	63.400	12.654
Mediana	\$1'000.000 a \$5'000.000	50 a 199	12.850	2.911
Grande	\$5'000.001 en adelante	200 en adelante	3.863	1.011

Fuente: INEC (Directorio de empresas y establecimientos 2014, p. 9).

(*) Sistema integrado de consultas, INEC – REDATAM (2016).

Es importante mencionar que el número de empresas en el Ecuador es de 843.751 y 115.613 en Guayaquil, de las cuales las pymes representan alrededor del 9,04% de las empresas a nivel nacional y el 13,46% de las empresas en la ciudad de Guayaquil.

Para el estudio se escogió a las pymes, por ende, las empresas analizadas serán aquellas que su volumen de ventas sea de \$100.001 hasta \$5'000.000 anuales o este conformada por 10 hasta 199 trabajadores, es decir se considerará 76.250 pymes a nivel nacional y 15.565 pymes de la ciudad de Guayaquil.

4.1.2. Pymes por sectores económicos en el Ecuador (2016)

La actividad de las pymes en la economía ecuatoriana es de gran importancia, por lo cual es fundamental analizar la clasificación de los sectores económicos que lo comprende, para lograrlo en el siguiente apartado se detalló dicha clasificación en relación al número de pymes, el empleo que generan y sus volúmenes de ventas.

De acuerdo al INEC (2016), en el Ecuador existen 6 sectores económicos, el primero comprende a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; el segundo concierne a la explotación de minas y canteras, en el tercero se encuentran las industrias manufactureras, el cuarto corresponde al sector comercial, el quinto es el sector de la construcción y finalmente el sexto que corresponde al de servicios.

La Tabla 3 muestra la composición de los sectores económicos, detallando el número de pymes que los conforma, el empleo que genera cada sector y los volúmenes de ventas respectivos.

Tabla 3.
Pymes de Ecuador por Sectores Económicos, Empleo y Ventas (2016)

Sectores Económico	Número Pymes	Empleo	Volumen de Ventas (en dólares)
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5.859	107.271	\$3.973.900,77
Explotación minas y canteras	413	10.315	\$281.993,38
Industrias manufactureras	6.374	97.519	\$3.848.676,50
Construcción	4.235	55.177	\$2.011.165,42
Comercio, reparación automotores y motocicletas	28.611	190.253	\$17.540.167,28
Servicios	30.758	609.344	\$9.649.291,85
Total	76.250	1.069.879	\$37.305.195,20

Fuente: Sistema Integrado de Consultas, INEC – REDATAM (2016).

Vale aclarar que dentro de los sectores mostrados en la tabla, el sector económico de servicios está compuesto por : 1) suministro electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; 2) distribución agua; alcantarillado, desechos y saneamiento; 3) transporte y almacenamiento; 4) actividades de alojamiento y de servicio de comidas; 5) información y comunicación; 6) actividades financieras y de seguros; 7) actividades inmobiliarias; 8) actividades profesionales, científicas y técnicas; 9) actividades de servicios administrativos y de apoyo; 10) administración pública y defensa, seguridad social; 11) enseñanzas; 12) actividades de atención a la salud humana y asistencia social; 13) artes, entretenimiento y recreación; 14) otras actividades de servicio.

Se puede visualizar que existen un total de 76.250 pymes en el Ecuador (2016), en el cual se determinó al sector económico con más presencia de número de pymes que es el sector de servicio con 40,34% de participación, le sigue el sector del comercio con 37,52%, siendo así los más representativos de la muestra con 77,86% que representan 59.369 pymes de la totalidad a nivel nacional, por tal motivo se justifica la selección de estos dos sectores para el estudio.

Las pymes en el Ecuador son conocidas por ser grandes generadoras de empleo y por altos volúmenes de venta, por consiguiente el siguiente apartado tiene

como objetivo conocer el empleo y volúmenes de ventas que generaron. Se debe tener en cuenta que se escogió el personal ocupado y afiliado de las pymes para el factor empleo y el total volumen de ventas de cada sector.

Analizando los sectores económico en el Ecuador, se observa el sector con mayor representación el de servicio que registra el 56,95% de plazas de empleo, como segundo sector que genera más empleo se encuentra el sector del comercio con 17,78%, por los datos mencionados se pudo determinar que los dos sectores mencionados son los que generan a nivel nacional la mayoría de las plazas de empleo que se encuentran en el país.

Como otra clasificación de los sectores económicos del Ecuador se encuentra los volúmenes de ventas que generó cada sector económico, por el cual en el 2016 en Ecuador el sector con mayor volumen de ventas fue el comercial con \$ 17.540.167,28 representando el 47,02%, le sigue el sector del servicio con \$ 9.649.291,85 el 25,87% de la totalidad de ventas, por todo lo mencionado es importante mencionar que estos dos sectores constituyen el 72,89% con \$ 27.189.459,13 del volumen total a nivel nacional.

En conclusión, los sectores económicos comercial y de servicio son los más representativos a nivel nacional con un total de pymes del 77,86%, generando empleo en un 74,73% y obteniendo volúmenes de ventas del 72,89%. Siendo así de gran importancia para la económica ecuatoriana.

4.1.1. Pymes por sectores económicos en Guayaquil (2016)

El presente estudio tiene como objeto analizar los sectores económicos que se desenvuelven en la ciudad de Guayaquil, por esta razón se considera la clasificación que nos provee el INEC (2016), donde los sectores económicos se encuentran clasificados en 6 secciones las misma que fueron mencionadas a nivel nacional.

Partiendo de la información recopilada se procedió a elaborar la Tabla 4 que muestra los sectores económicos que se encuentran en la ciudad de Guayaquil puntualizando el número de pymes, el empleo y los volúmenes de ventas de cada sector.

Es importante mencionar que la composición del sector económico de servicios está conformada de la misma manera que en el Ecuador.

Tabla 4.

Pymes de Guayaquil por Sectores Económicos, Empleo y Ventas (2016)

Sectores Económicos	Número Pymes	Empleo	Volumen de Ventas (en dólares)
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	893	22.699	\$822.205,71
Explotación minas y canteras	35	525	\$15.332,54
Industrias manufactureras	1.395	23.804	\$924.268,12
Construcción	1.078	17.417	\$535.594,45
Comercio, reparación automotores y motocicletas	5.701	48.394	\$3.835.527,77
Servicios	6.463	121.714	\$2.466.531,12
Total	15.565	234.553	\$8.599.459,71

Fuente: Sistema Integrado de Consultas, INEC – REDATAM (2016).

En la ciudad de Guayaquil existen diferentes actividades a la que se dedican las pymes, partiendo de la anterior tabla donde se detalla el número de pymes que están conformada por cada sector, siendo así los sectores de servicio y comercial con el mayor número de empresas con el 41,52% y 36,63% respectivamente.

Además, el número total de las personas que se encuentran laborando y afiliadas en cada sector económico es de 234.553 en las pymes, de las cuales se puede focalizar en los sectores objeto de estudio. El sector comercial con un total de 48.394 personas trabajando representando el 20,63% y al sector que genera más empleo en la ciudad con un 51,89% el sector servicio con un total de 121.714 personas laborando.

El volumen de ventas total de las pymes en Guayaquil dio como resultado la suma de \$ 8.599.459,7 dólares. Partiendo de esta información el sector que más generó ventas es el comercio con \$3.835.527,77 dólares. A su vez se puede visualizar el otro sector de estudio el de servicios teniendo un total de \$2.466.531,12 dólares, demostrando así que estos dos sectores son los que más generan ventas para Guayaquil con el 44,60% y el 28,68% del total del volumen.

Se pudo concluir que los sectores económicos comercial y de servicio son los más representativos en la ciudad, conformando el 78,15% del total de pymes que existen en Guayaquil, generando el 72,52% del empleo y concibiendo el 73,28% del total de volumen de ventas. Demostrado así la magnitud que representan y la importancia de su estudio.

4.2 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA EN LAS PYMES DEL ECUADOR

Dentro de este apartado se desarrollan las políticas económicas utilizadas en el Ecuador con respecto al acceso al financiamiento de las pymes.

Entre algunas estrategias de inclusión financiera que ha hecho el estado para incentivar el crédito en las pymes del Ecuador. El Plan Nacional de buen vivir 2013 – 2017 en lo que corresponde a la estrategia nacional para el cambio de la matriz productiva, indica algunas directrices políticas que están orientadas a la inclusión financiera de las pymes en el país.

Algunos de esos lineamientos políticos mencionados, los describe Neira (2016) y menciona algunos ejemplos como:

Un sistema nacional de garantías, fondo de garantías, garantías recíprocas, mecanismos alternativos de fondeo para enfrentar el descalce de plazos, instrumentos de capital de riesgo, fondo de capital semilla, línea de crédito de largo plazo para compra de activos fijos a cargo de la Corporación Financiera Nacional-CFN, reducción de las tasas de interés para los segmentos de microcrédito y pymes, constitución de un mercado alternativo para la negociación de acciones de pymes y organizaciones de la economía popular y solidaria (Registro Especial Bursátil) y factoraje para obtener liquidez de corto plazo y capital de trabajo (...) De todos estos productos financieros, los que actualmente están funcionando son el fondo de garantía, la línea de crédito de largo plazo para compra de activos fijos y el factoraje, todos a cargo de la CFN. El fondo de garantía y el factoraje están orientados específicamente a pymes, y el producto tradicional de línea de crédito para capital de trabajo está disponible para todos los segmentos, incluidas las pymes. Las tasas de interés están reguladas con techos máximos y las de las pymes son muy inferiores a las tasas para el microcrédito (p. 21).

Además, el mismo autor menciona que las principales acciones e instrumentos que se han implementado para mejorar y facilitar el acceso al crédito en las pymes los ha realizado en su mayoría la Corporación Financiera Nacional.

4.2.1. Política Fiscal e instrumentos para el acceso al crédito de las pymes del Ecuador

En el Ecuador no se ha fomentado en gran magnitud políticas que incentiven el acceso al crédito en las pymes, desde la política fiscal por medio del gasto público se ha creado un fondo de garantías para las pymes, respecto al fondo de garantías, Neira (2016) lo describe de la siguiente manera:

Es un producto especialmente diseñado para las pymes y enfocado a incrementar el financiamiento de la banca privada a este sector. El fondo de garantía otorga una garantía líquida hasta por el 50% del monto prestado, a fin de que las pymes que no cuentan con garantías suficientes o de calidad aceptable, puedan acceder al financiamiento del sector privado, pues de esta manera se reduce el nivel de riesgo que asume la institución financiera. La normativa contempla que las IFIS no tienen la obligación de hacer provisiones por el monto del riesgo que está garantizado por el Fondo de Garantía, lo cual resulta doblemente favorable, pues en última instancia además de reducir el riesgo, reduce el costo para las IFIS. Además, el Fondo de Garantía es autoliquidable, esto implica que una vez vencida la operación que garantizaba este fondo, la CFN reembolsa al banco privado este valor (p. 23).

Esta política disminuye la percepción del riesgo que tienen las entidades privadas sobre las pymes, debido a que la CFN garantiza el reembolso a la banca privada. En lo que corresponde al sector financiero público, la Corporación Financiera Nacional ha sido la que ha respaldado la inclusión financiera de las pymes. La Tabla 5 detalla el porcentaje de crédito otorgado por parte de la CFN a los distintos segmentos de crédito.

Tabla 5.

Crédito otorgado en la Corporación Financiera Nacional por Tamaño de Empresa en Ecuador (2016–2017)

Segmento	Crédito Otorgado en Millones USD	
	2016	Enero – Octubre 2017
Corporativo	\$ 77. 8	\$ 65. 7
Pyme	\$ 23. 5	\$ 27. 4
Microcrédito	\$ 13. 3	\$ 5. 8

Fuente: Corporación Financiera Nacional, Análisis del Sistema Financiero Nacional (2017, p. 3).

En el cuadro se puede visualizar un incremento por parte del crédito otorgado por la CFN a las pymes y existe una evolución del 3,9% respecto a los años 2016 y enero del 2017.

Se ha evidencia que la CFN tiene una gran importancia en el sector crediticio debida a su alta participación en el mismo. Pero las instituciones también deberían tener apoyo de las entidades financieras privadas. Ambas entidades deben tener una relación directa y ayudar en las líneas de crédito para los sectores productivos, en este caso las pymes. Respecto a lo mencionado la autora Neira (2016) indica:

Es importante señalar que la CFN además de participar en el crédito de manera directa, es decir, como banco de primer piso, ha jugado un papel muy importante como banca de segundo piso, con el objetivo de proporcionar recursos de largo plazo a la banca privada, enfocada a financiar a todos los segmentos. Sin embargo, se ha evidenciado que la línea de segundo piso no ha tenido continuidad en el tiempo, por lo cual las instituciones financieras no pueden planificar sus colocaciones en base a esta facilidad. Consideramos que la banca pública, ya sea a través de la CFN o de otras instituciones, debe profundizar las operaciones de segundo piso, pues la banca privada tiene mayor cobertura y alcance, de manera tal que en menor tiempo se lograría una mayor inclusión financiera. Los fondos de segundo piso, sin embargo deben encontrar mecanismos para asegurar su continuidad en el tiempo, de modo que la política sea estable y clara para las instituciones financieras. La banca pública debe reservar su banca de primer piso para los sectores de mayor riesgo, mayor plazo, sectores de interés estratégico para el desarrollo, y territorios no atendidos. También es evidente que en tiempos de bonanza los fondos que ha destinado la banca pública al financiamiento de segundo piso son importantes, por lo cual es recomendable que estas líneas sean independientes del presupuesto con el que cuentan las entidades públicas, de tal manera que en períodos de crisis las mismas sigan vigentes y constituyan un mecanismo contracíclico con el cual las instituciones privadas (bancos y PYMES) puedan seguir operando (p. 23).

De acuerdo a lo mencionado, la CFN debería seguir impulsando las líneas de crédito en este sector, pero con ayuda de la banca privada que permita facilidad de acceso al financiamiento en las pymes.

Si bien en Ecuador no se ha implementado políticas específicas para el dinamismo crediticio en las pymes, la CFN ha implementados diferentes líneas de servicios que puede ofrecer directamente al sector de las pequeñas y medianas empresas, como lo son el fondo de garantía y el factoring.

Otra política usada en el Ecuador que ayuda en el financiamiento de las pymes es el factoring. Este es otro producto que brinda la CFN que facilita la liquidez y que la CFN lo implementó tomando en cuenta la experiencia de Nacional Financiera (Nafin) en México.

Para un mayor entendimiento de este instrumento, se considera ver la aportación de Neira (2016) donde describe al factoring como:

Este producto funciona a través de una empresa corporativa que hace de ancla. Esta empresa determina de entre sus proveedores aquellos que califican para el descuento de facturas. Una vez calificados los proveedores (pymes), estos proceden a realizar el descuento de las facturas de manera electrónica. CFN abona en 72 horas las facturas calificadas en el banco que el proveedor indique. El proveedor cede el derecho de cobro de la factura a la CFN. Por su naturaleza este producto no requiere garantía. Mediante este mecanismo se logra anticipar liquidez a las PYMES que son proveedores de empresas corporativas. Este producto cuenta con una línea de crédito de la CAF por US\$ 20 millones, que se destina exclusivamente a PYMES. Con esta iniciativa, la CFN ha realizado un esfuerzo importante por adaptar los productos a las necesidades de las empresas (p. 25).

Por medio de este instrumento la pyme accede a tener liquidez de manera rápida y sin requerimiento de garantías, lo que implica una ayuda por parte de la CFN.

Si bien hay propuestas muy interesantes para la financiación de las pymes en el Ecuador, no ha existido una implementación de políticas más allá del fondo nacional de garantías y de líneas de crédito, esto quiere decir que se necesita por parte del gobierno mayor énfasis en desarrollar políticas que incentiven a este importante grupo de empresas del país.

4.3 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO EN LAS PYMES DE GUAYAQUIL DEL SECTOR COMERCIAL Y DE SERVICIO (2008 – 2017)

En la siguiente sección se desarrollará la evolución del crédito que ha sido otorgado por las distintas instituciones financieras a las pymes del sector comercial y de servicio. La finalidad del siguiente apartado consiste en mostrar a la sociedad como ha ido evolucionando el crédito en estos sectores durante los últimos 10 años (2008 – 2017).

Finalmente es importante resaltar que los tipos de créditos que otorgan las instituciones bancarias para las pymes en Guayaquil son de 3 tipos: a) productivo (maquinaria), b) comercial ordinario (consumo) y c) productivo pymes (hipotecario).

4.3.1. Evolución del crédito en las pymes de Guayaquil del sector comercial (2008-2017)

Teniendo en cuenta los sectores de estudio de esta investigación, el sector del comercio presenta alrededor del 36,6% del total de pymes existente en la ciudad de Guayaquil. Según los agentes de las instituciones financieras, el sector comercial se considera más atractivo para la inversión, debido a que Guayaquil es una ciudad que se caracteriza por el comercio, convirtiéndose así en uno de los sectores económicos predilectos por la banca para otorgar créditos.

El Gráfico 3 que se muestra a continuación, señala los créditos para las pymes del sector comercial y su evolución entre los años 2008 – 2017.

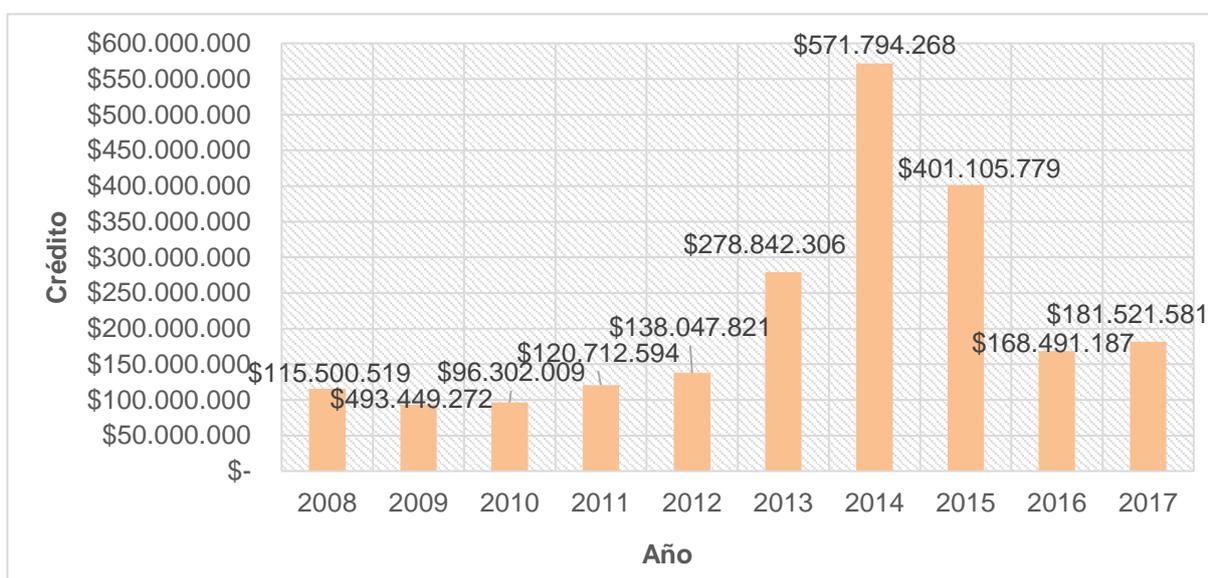


Gráfico 3. Crédito para las Pymes de Guayaquil del Sector Comercial (2008 - 2017).

Nota. Tomado de "Portal Estadístico, Superintendencia de Bancos del Ecuador, Volumen de Crédito".

Se puede visualizar en la gráfica que el crédito evolucionó de manera casi constante entre los años 2008 y 2012, a pesar de que en el año 2009 y 2010 el crédito otorgado disminuyó, pero no es gran proporción.

Lo que llama la atención es la evolución del crédito entre los años 2012 y 2014, puesto que en el año 2014 se ve una expansión del crédito de \$433.746.447 dólares, un crecimiento significativo respecto a cómo evolucionaba el crédito en años anteriores. Luego de ese repunte en el año 2014, al año siguiente, es decir en el 2015, el del crédito vuelve a disminuir inclusive por debajo del otorgado en el año 2013. A

partir del año 2015 se ha visto un descenso en el otorgamiento de créditos para las pymes del sector comercial, puesto que hasta el año 2017 ha disminuido el crédito.

Finalmente se concluye que el crédito en las pymes del sector comercial en los últimos 10 años ha sido constante hasta cierto punto, puesto que en los 5 primeros años del periodo de estudio no se observa un crecimiento, mientras que en los siguientes 5 años se observan fluctuaciones y más aun teniendo en cuenta el 2014.S

4.3.2. Evolución del crédito en las pymes de Guayaquil del sector servicio, periodo (2008-2017)

En lo que corresponde al sector de servicios, representa alrededor de 41,5% del total de pymes existente en la ciudad de Guayaquil y parece tener similitud con el sector anteriormente mencionado, puesto que el crédito otorgado a este sector y su evolución en los años establecidos parecen ser similares.

La tabla que se muestra a continuación, indica el crédito para las pymes del sector servicio y su evolución entre los años 2008 – 2017. Para un mejor entendimiento de la evolución del crédito, se realizó el Gráfico 4 que se muestra a continuación, pues se visualiza de mejor manera el crecimiento y el descenso del crédito otorgados a las pymes de este sector.

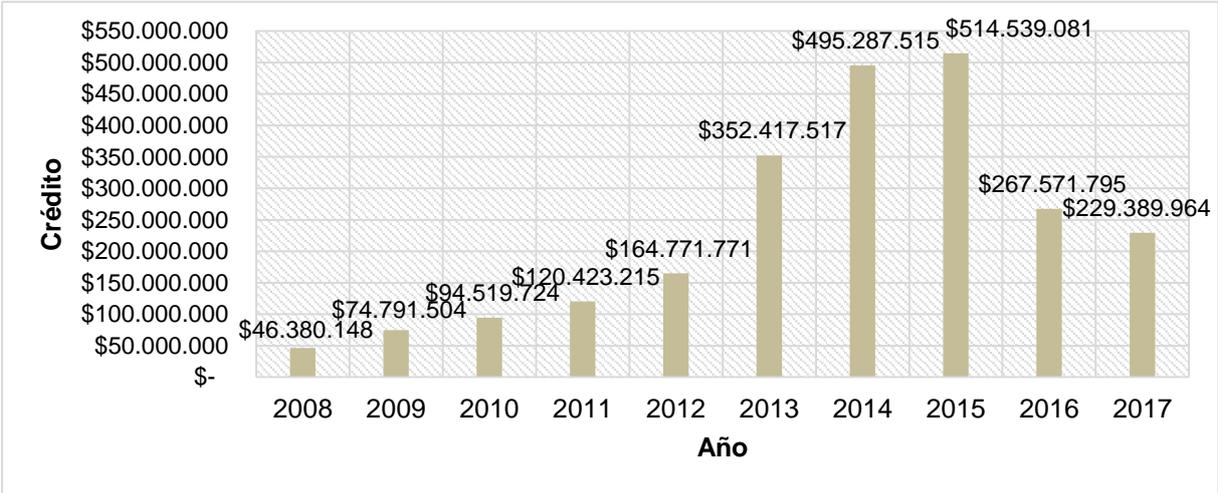


Gráfico 4. Crédito para las pymes de Guayaquil del sector servicio (2008 - 2017).
 Nota. Tomado de "Portal Estadístico, Superintendencia de Bancos del Ecuador, Volumen de Crédito (2017)".

Teniendo en cuenta las similitudes que se encontró en el otorgamiento de crédito a los dos sectores estudiados, en este caso también se observa un crecimiento

casi constante entre los años 2008 y 2012, nuevamente llama la atención el crédito otorgado en el año 2014, pero al contrario del sector comercial, en este caso se extiende ese crecimiento del crédito hasta el año 2015.

A partir del año 2015 se puede ver un descenso en los créditos otorgados a las pymes del sector de servicios, teniendo en cuenta que puede haber varios factores que imposibiliten su accesibilidad, entre ellos los mencionados en el presente estudio.

4.3.3. Evolución del crédito del sistema financiero en las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios (2008-2017)

En el presente apartado se analizó la evolución del crédito que otorgó el sistema financiero del Ecuador a las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios en los periodos 2008 y 2017.

Para el desarrollo se utilizaron 4 instituciones financieras del Ecuador, la primera corresponde a la banca privada, en segundo lugar las cooperativas de ahorro y crédito, en tercer lugar se encuentran las instituciones financieras públicas y por ultimo a las sociedades financieras.

En primer lugar, se muestra el Gráfico 5 que indica la evolución de crédito del sistema financiero en las pymes de Guayaquil del sector comercial:

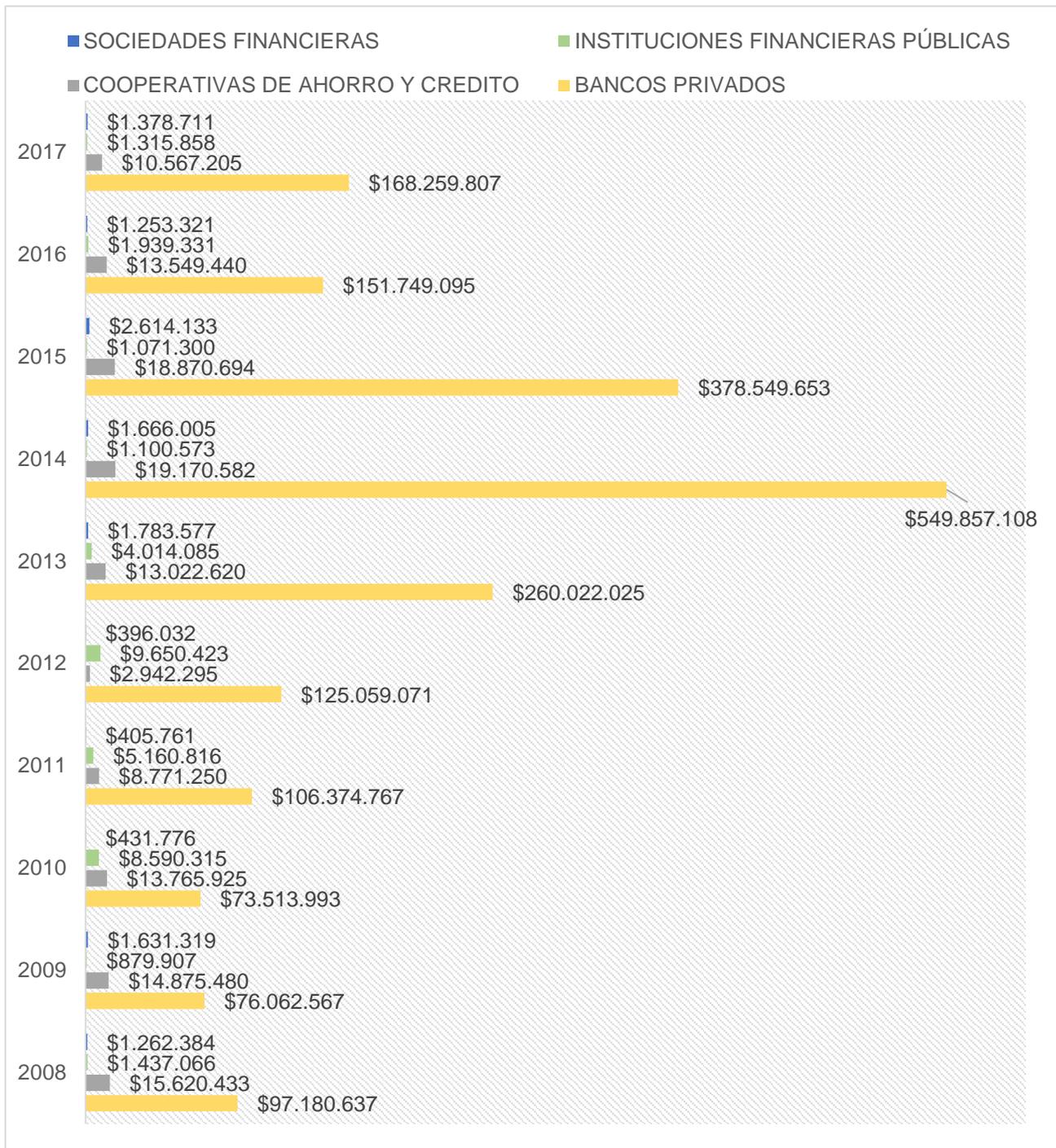


Gráfico 5. Crédito otorgado por las Instituciones Financieras a las Pymes del Sector Comercial de Guayaquil (2008-2017).

Nota. Tomado de "Superintendencia de Bancos, Portal Estadístico (2017)".

En la gráfica se observa que la banca privada es la institución financiera que más otorga crédito a las pymes del sector comercial de la ciudad de Guayaquil. Tomando en cuenta el periodo de estudio, la banca privada otorgó el 91,73% de los

créditos, seguido por las cooperativas de ahorro y crédito con el 6,06%, en un 1,62% las instituciones financieras públicas y en último lugar se encuentran las sociedades financieras con el 0,59%.

Teniendo en cuenta la evolución de crédito año por año, el 2014 y 2015 fueron los periodos de mayor emisión de crédito por parte de la banca privada y de las cooperativas de ahorro y crédito, mientras que las instituciones financieras publicas otorgaron más crédito en los años 2010 y 2012 y por último en las sociedades financieras se observó una evolución constante a excepción de los años 2010, 2011 y 2012 que fueron los periodos donde menos se emitió crédito por parte de esta institución.

Finalmente mostrando todos esos datos se concluye que la banca privada es la institución financiera más importante para las pymes del sector comercial de Guayaquil dado el volumen de crédito que desembolsan los bancos privados, puesto que las otras instituciones financieras brindan crédito, pero no en la misma cantidad y proporción que la banca privada.

Siguiendo con el análisis de la evolución de crédito de los dos sectores objeto de estudio, le corresponde al sector de servicios que se muestra en el Gráfico 6:

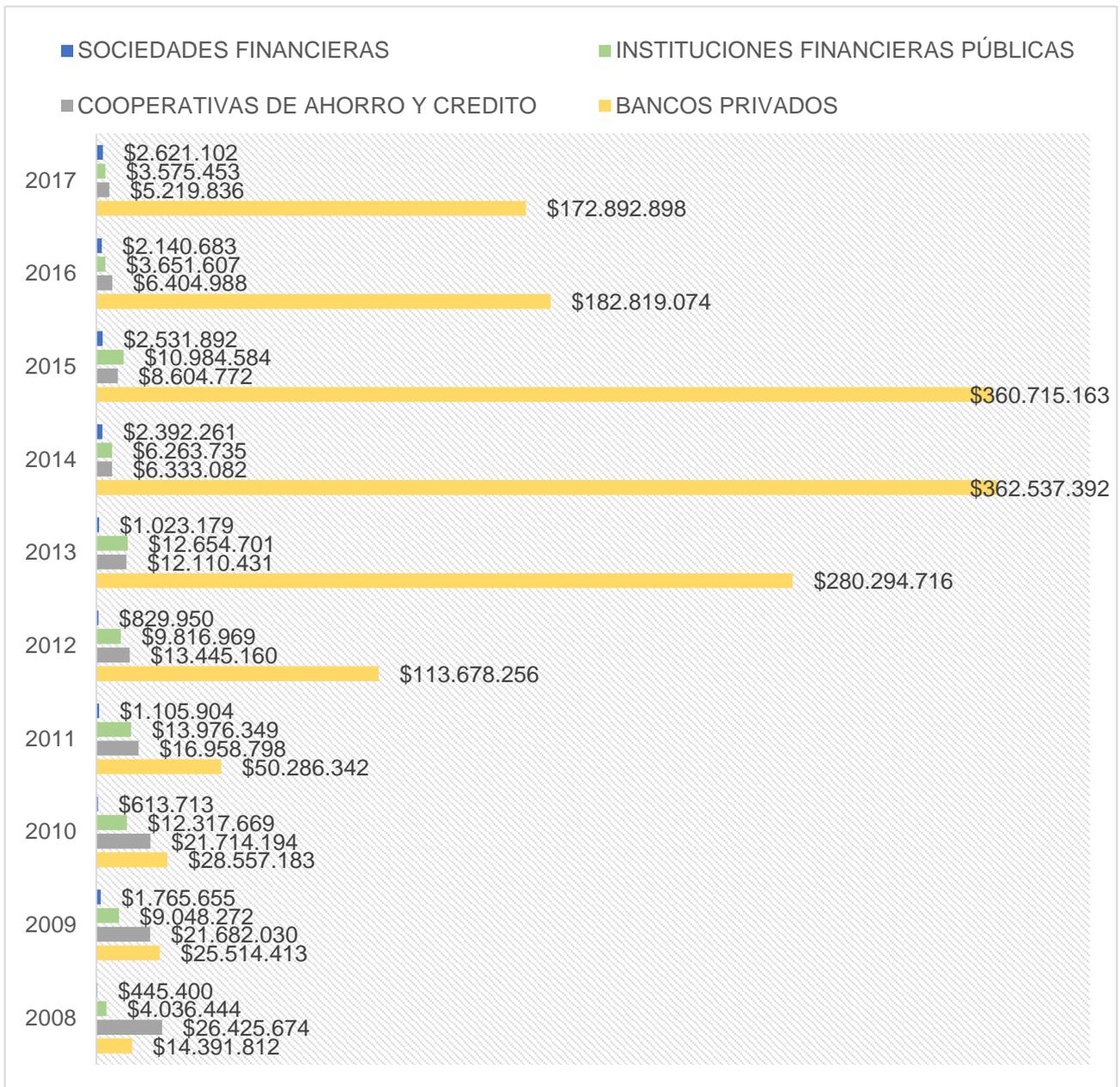


Gráfico 6. Crédito otorgado por las Instituciones Financieras a las Pymes del Sector Servicios de Guayaquil (2008-2017).

Nota. Tomado de "Superintendencia de Bancos, Portal estadístico (2017)".

En las pymes del sector de servicios sucede algo similar con el crédito otorgado en el sector comercial, puesto que la banca privada nuevamente es la institución financiera que más emitió crédito en los periodos 2008-2017. La banca privada otorgó el 86,86% de los créditos, siguiendo con el 7,58% las cooperativas de ahorro y crédito, las instituciones financieras públicas con el 4,71% y por ultimo las sociedades financieras con el 0,84%.

La banca privada en los años 2014 y 2015, fueron los periodos de mayor emisión de crédito para las pymes de Guayaquil del sector de servicios, mientras que, para las cooperativas de ahorro y crédito los periodos 2008,2009 y 2010 fueron los más relevantes respecto al crédito que otorgaron. Por otro lado, las instituciones financieras públicas en los últimos 2 años del periodo analizado, disminuyó la emisión de crédito. Por ultimo las sociedades financieras reflejaron un aumento en el crédito a partir del 2013 hasta el 2017.

En conclusión, la banca privada es la institución financiera del Ecuador que más otorga crédito a las pymes de Guayaquil del sector de servicios a pesar que en los últimos 2 años el crédito otorgado a este sector está en decadencia.

4.3.4. Relación del crédito de las grandes empresas y las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicios (2008-2017)

En el siguiente apartado se analiza el crédito otorgado a las grandes empresas en relación a las pymes del sector comercial (Gráfico 7). Se observa que la proporción de crédito entre las grandes empresas y las pymes es abultada. Esto quiere decir que las instituciones financieras otorgan mayor volumen de crédito a las grandes empresas, esto debido a que las instituciones financieras tienen una percepción de riesgo sobre las pymes, a pesar de ser las pymes de uno de dos sectores más dinámicos en la economía de Guayaquil.



Gráfico 7. Relación del Crédito de las Grandes Empresas y las Pymes del Sector Comercial de Guayaquil (2008–2017).

Nota. Tomado de “Portal estadístico, Volumen de Crédito, Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017)”.

A pesar de que en todos los años existe una gran diferencia en los créditos de ambos tipos de empresas, los años en los que más se observa esta diferencia son el 2008, 2009 y 2010.

Por otro lado, se encuentra el sector de servicios que en relación al sector comercial tiene similitud si se trata de proporción de crédito entre las grandes empresas y las pymes (Gráfico 8).



Gráfico 8. Relación del Crédito de las Grandes Empresas y las Pymes del Sector Servicio de Guayaquil (2008–2017).

Nota. Tomado de “Portal Estadístico, Volumen de Crédito, Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017)”.

Las grandes empresas también reciben mayores cantidades de crédito por parte de las instituciones financieras, sobre todo en el año 2015 que es el dato con mayor dispersión con respecto a los otros años. A su vez se puede señalar que el crédito en las pymes del sector de servicio de Guayaquil empezó a crecer a partir del 2013, mientras que en las grandes empresas a partir del año 2012.

Se concluye finalmente que las grandes empresas tienen el respaldo de las entidades financieras frente a las pymes, puesto que para el mercado financiero las grandes empresas presentan mayor seguridad al momento de invertir.

4.4 FACTORES LIMITANTES DEL ACCESO AL CRÉDITO EN LAS PYMES DE GUAYAQUIL DEL SECTOR COMERCIAL Y SERVICIO

Dentro de este estudio se considera a los factores: tasas de interés, garantías, antigüedad y rendimiento, incidentes en el acceso al crédito de las pymes de Guayaquil del sector del comercio y servicio.

Por lo cual, a través de la herramienta de triangulación de información, podemos evidenciar como cada uno de estos factores son limitantes que las instituciones financieras toman en cuenta para poder otorgar un crédito financiero.

4.4.1. Tasa de interés en las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio (2008-2017)

En primer lugar, es importante mencionar que la tasa de interés anual productiva pymes, es aquella tasa referencial que las instituciones financieras toman en cuenta para otorgar un crédito financiero a las pymes del sector comercio y sector servicio.

En el Gráfico 9 podemos evidenciar la tasa de interés anual productiva pymes y las fluctuaciones que tiene en el tiempo:

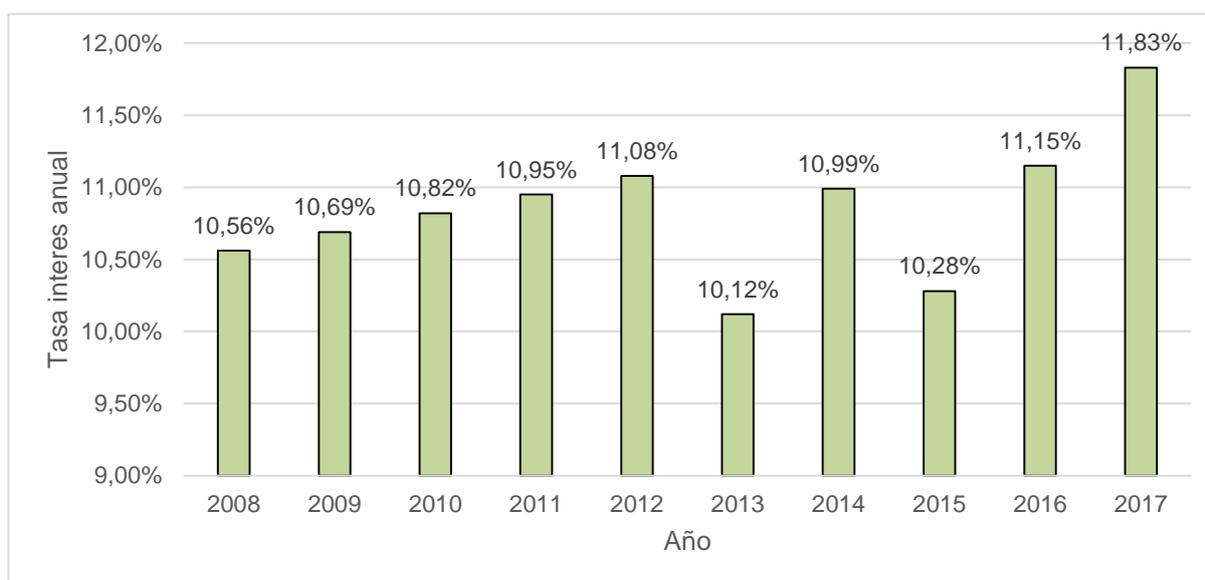


Gráfico 9. Tasa de Interés de Crédito Anual Productiva Pymes de la Banca Privada de Guayaquil. Nota. Tomado de "Portal Estadístico, Volumen de Crédito, Superintendencia de Bancos del Ecuador (2017)".

Como podemos observar, la tasa de interés productiva pymes dentro de los primeros años tiende a un crecimiento anual lo cual dificulta el acceso al crédito por parte de las pymes ya que existe un aumento en el valor de la inversión en el tiempo, no obstante en los años 2013 y 2015 existió una caída en las tasas de interés de alrededor un punto en la economía, mientras que en los posteriores años la evolución de tasa de interés es de incremento demostrando así como la tasa de interés para el acceso al crédito de las pymes en el tiempo tiende a elevarse.

Tomando en cuenta, el objetivo del estudio las pymes en Guayaquil se realizaron un grupo de entrevistas para conocer la perspectiva de la tasa de interés y su influencia en el crédito de las pymes, por tal motivo las aportaciones de los expertos en el tema del crédito concordaron que la tasa de interés afecta de manera directa al

crédito y a la producción de las pymes, además teniendo en cuenta la importancia de las pymes en la economía ecuatoriana y haciendo énfasis en la ciudad del estudio se mencionó que debería existir apoyo a este sector, con tasas de interés que sean razonables, pues es un motor en la economía ecuatoriana.

En este sentido, se analizó la tasa de interés productiva pymes del Ecuador correspondiendo al mes de marzo del 2018 que es de 10.38% frente a la tasa de interés para las grandes empresas 7,92%. Para conocer el efecto que puede causar esta diferenciación en las tasas de interés frente el crédito de las pymes, donde se pudo conocer que la diferencia existe por una evaluación de riesgo, siempre la percepción del riesgo es más alta con los clientes más pequeños porque están más vulnerables y en mención de las pymes que la tasa de interés para este tipo de empresas es demasiado elevada respecto a la tasa de interés corporativa de las grandes empresas, convirtiéndose en un grado de facilidad para acceder a un crédito por parte de las grandes empresas.

Por otra parte, se tomó en cuenta las opiniones de los agente involucrados (prestamista – prestatario) en el acceso al crédito financiero, por lo que se pudo evidenciar que 9 dueños de una pyme entrevistados coincidieron que la tasa de interés para un crédito de las pymes es muy alta en una economía dolarizada, es decir el margen de retorno debe ser muy alto para poder cancelar ese crédito, también que la gente no se arriesga a emprender un negocio si existen altas tasas de interés y que en el país no existen tasas que faciliten el crecimiento de una pequeña y mediana empresa.

Por todo lo antes expuesto, se puede determinar que para la mayoría de los dueños de las pymes las altas tasas de interés es un factor que impide el acceso al crédito.

De igual manera, se procedió a indagar acerca de la diferenciación de tasas entre las pymes y las grandes empresas, obteniendo como resultado una serie de comentarios que se puede expresar en una sola opinión que la diferenciación de tasa entre las grandes empresas y las pymes no debería existir, es más las pequeñas y medianas empresas deben de tener una tasa menor pues es el motor productivo de la economía ecuatoriana.

Para poder contratar la realidad de los duelos de las pymes y los expertos en el tema del crédito se realizó también una entrevista a dos asesores de créditos de la banca privada para poder conocer desde su perspectiva como la tasas de interés influye en el acceso al crédito, es por tal motivo que se pudo triangular la información de que la tasa productiva pymes para la banca privada está alrededor de 11.18%, una tasa llamativa para poder acceder a un crédito teniendo en cuenta el nivel de endeudamiento de la empresa, las obligaciones que tiene que pagar el empleador, es una tasa baja para el riesgo que puedan representar frente a un crédito que va desde \$50.000 en adelante, es así como se pudo demostrar como para las instituciones privadas la tasa de interés que cobran es justa y necesaria frente a las empresas que representan un riesgo, por lo cual por este medio protegen en cierta medida los fondos de los depositantes cobrando dicha tasa de interés.

A partir de lo mencionado, es importante analizar el crédito otorgado a los sectores de estudio (sector comercial – sector servicio), frente a la tasa de interés. En primer lugar se analizó el crédito total otorgado al sector comercial (Gráfico 10) y como este se ve evolucionado en el tiempo frente a su tasa de interés respectiva de cada año.

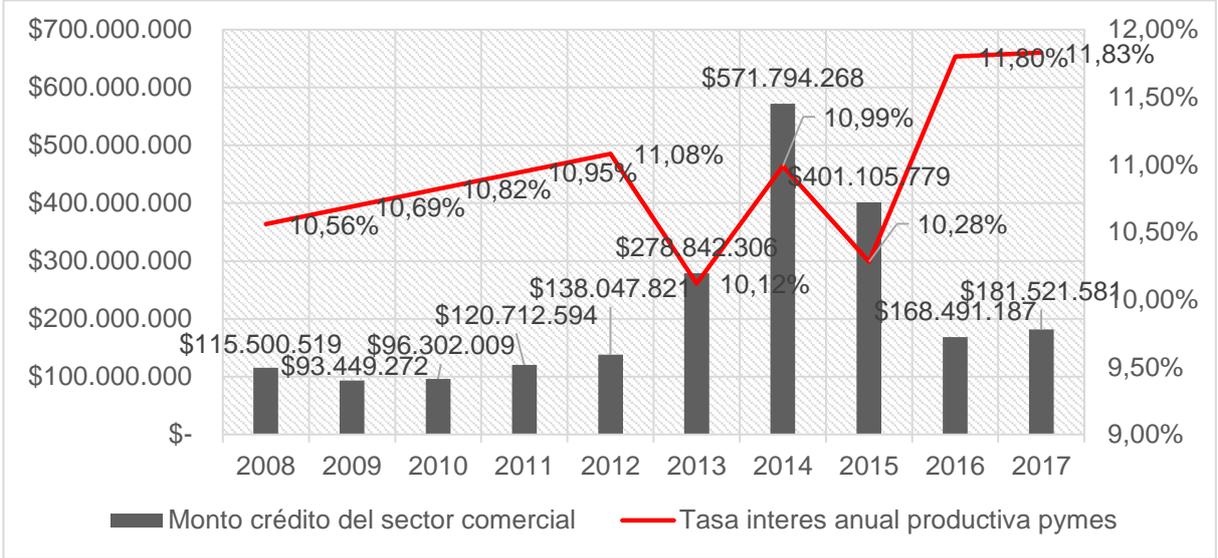


Gráfico 10. Relación entre el Crédito de las Pymes del Sector Comercial y la Tasa de Interés Anual Productiva Pymes de Guayaquil (2008 – 2017).
 Nota. Tomado de “Portal Estadístico, Superintendencia de Bancos del Ecuador, Volumen de Crédito 2017”.

En el siguiente grafico se puede mostrar la naturaleza de la emisión de crédito al sector comercial y la tasa de interés con la que presta a la pymes. En general se observa que desde 2008 hasta 2012 la relación es directa, además de tener una tendencia alcista, muy probablemente se debe a una conjetura por el crecimiento económico de aquella época y la estabilidad política en la que se vivía. Pero no fue hasta 2013 que el crédito se disparó causando que la tasa de interés caiga en 96 puntos básicos. El año siguiente, en 2014, crédito se volvió a disparar y a pesar de eso el interés subió en 87 puntos básicos.

En 2015, año donde comenzó la recesión, el crédito que se le otorgaba al sector comercial bajo en un 42.55%, a causa de una disminución en la demanda de crédito, la tasa interés o el precio del dinero en el tiempo bajo en 71 puntos básicos; para luego esa misma tasa de interés suba en 2016 en 1.52%, sin olvidar que el crédito se redujo en 57.99% ese mismo año. En 2017 la tasa interés se ha mantenido alta y el crédito se ha mantenido bajo, no ha variado mucho en ese año, por lo que se puede decir que durante esa época el crédito era mucho más caro de lo que fue antes de la recesión.

Mediante la información proporcionada anteriormente, se puede conocer el comportamiento del crédito del sector comercial de las pymes y la tasa interés anual productivo, donde el comportamiento del crédito es creciente entre los años 2008 al 2014 en donde alcanza el punto más alto, lo cual se dio por la evolución que existió en el PIB, el consumo final de los hogares y la formación bruta de capital fijo; por otro lado, en el 2015 la economía comienza a presentar un proceso de desaceleración, por la caída del precio del petróleo, lo cual influyo en muchos aspectos de la economía como financiamiento del gasto y la inversión pública, perjudicando el crédito de las pymes en el sector comercial, sumándole las restricciones comerciales que se implementaron a lo largo del periodo.

Por otra parte, se analizó el sector servicio de las pymes de Guayaquil (Gráfico 11), partiendo del crédito destinado a este sector frente a la tasa de interés anual productiva pymes que influye directamente en ella.

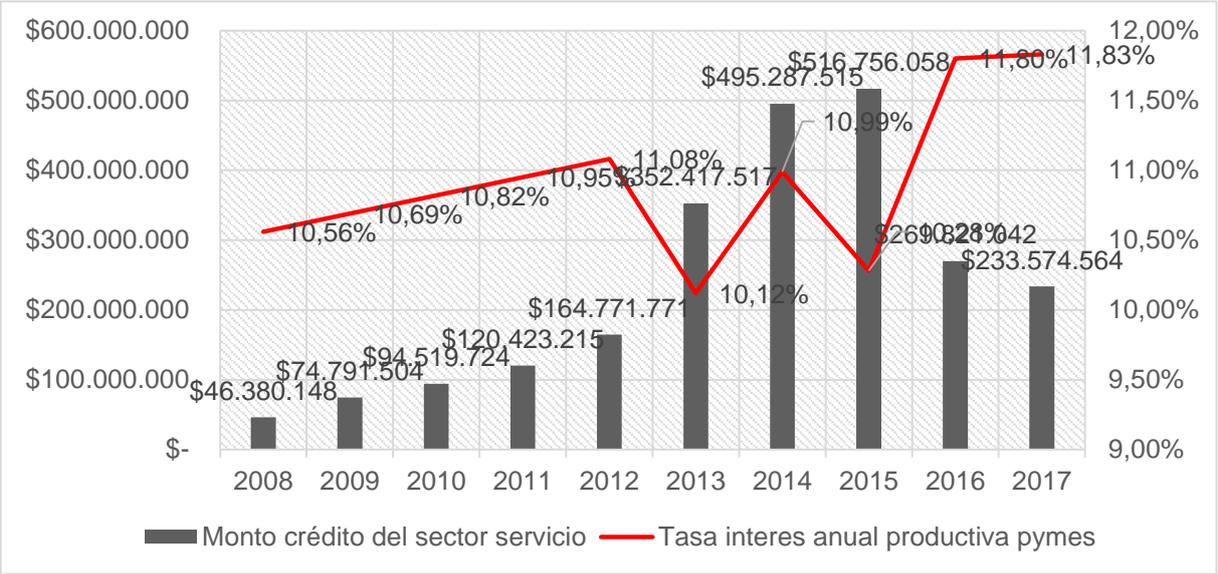


Gráfico 11. Relación entre el Crédito de las Pymes del Sector Servicio y la Tasa de Interés Anual Productiva Pymes de Guayaquil (2008 – 2017).
 Nota. Tomado de “Portal Estadístico, Superintendencia de Bancos del Ecuador, Volumen de Crédito (2017)”.

En el sector servicio ha pasado algo muy parecido a lo del sector comercio. Desde 2008 hasta 2012 la relación entre la tasa de interés de las pymes y el crédito al sector servicio ha sido directa, han ido de la mano con tendencia alcista durante esos años. Luego durante el periodo 2013 al 2015 el crédito no ha parado de aumentar, y la tasa de interés ha caído, aumentado y vuelto a caer. En 2016 y 2017 el crédito emitido al sector servicio se ha mantenido en la baja debido a la tasa interés que se ha mantenido alto y constante para este tipo de empresas.

Todo lo mencionado, se debe a la evolución de la economía en el que se tuvo un auge por los precios altos del petróleo, lo que permitió el desarrollo de algunos sectores, incluyendo el de los servicios, este se puede visualizar dado que en la ilustración anterior en el 2014 llega a su punto más alto, luego comienza a descender conjuntamente con la recesión económica que aún se presenta en el país, provocando una disminución del crédito de este sector.

En definitiva, la teoría económica nos indica que la tasa de interés es un factor limitante frente al crédito y se complementa por las opiniones obtenidas en las entrevista, por lo cual a través de un modelo econométrico múltiple expuesto en la Tabla 6 se buscó determinar la incidencia del X₁ “crédito del sector comercial”, X₂ el “crédito del sector servicio” y su respectivo impacto con respecto a la tasa de interés que se genera dentro del mercado de valores en la ciudad de Guayaquil. Dentro del análisis que se realizado se verificó la identidad de las variables escogidas por medio de su significancia media a través de su probabilidad < a 0,05, donde es importante descartar que la base de datos usada para este modelo está conformada por una variable dependiente y dos variables independientes (**Ver anexo 4**).

Tabla 6.
Modelo de Regresión (Y: Crédito del Sector Servicio, X1: Tasa Interés Anual Productiva Pymes)

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coeficiente de correlación múltiple	0,141272783
Coeficiente de determinación R ²	0,919957999
R ² ajustado	-0,102547251
Error típico	178860719,2
Observaciones	10

ANÁLISIS DE VARIANZA

	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de cuadrados	de los F
Regresión	1	5,21185E+15	5,2119E+15	0,16291546
Residuos	8	2,55929E+17	3,1991E+16	
Total	9	2,61141E+17		

	Coeficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	701447734,1	1152383296	0,60869308	0,00596105
Variable X 1	-4257454437	10547969354	-0,40362787	0,00074706

Elaborado por: Autores.

Al realizar la primera regresión, los primeros resultados que podemos observar es que la variable dependiente (crédito del sector servicio) en relación con la variable Y (Tasa interés anual productiva pymes) son significantes, como se observa el crédito del sector servicio tiene una probabilidad da 0,00074706 es decir es significativa, debido a que es menor que 0,05. Este modelo busca proporcionar resultados con una

base cuantitativa para apoyar las teorías que construyen este modelo, esta premisa nos indica que tiene una relación directa con la tasa de interés por consiguiente debemos utilizar estas variables para poder potenciar la idea que la tasa de interés afecta de manera directa los créditos otorgados a las pymes del sector servicio.

Cada modelo tiene particularidades al momento de ser corrido, dentro del sector servicio de Guayaquil se puede mencionar que las políticas económicas usada en los primeros años (2008 – 2012) en lo posible eran apropiadas de acuerdo a la realidad en la que se desempeñaban, además que no se generaba desconfianza en los inversores que deseaban inyectar capitales en el Ecuador aprovechando la mano de obra local con el afán de desarrollar nuevas fuentes de trabajo y por ende lograr un mejor giro de la economía nacional, a mediados del año 2013, en el año 2014 y a finales del 2015 existió un repunte por parte de los créditos otorgados, esto se puede explicar en primera instancia debido a la baja en la tasas de interés para las pymes, es decir un mayor demanda de crédito por parte del sector comercial y una mayor oferta por parte de las instituciones financieras y de la mano con el crecimiento nacional que existió en estos años debido principalmente por la contribución al crecimiento del Gasto de consumo final de los hogares, las exportaciones y la inversión que existió en el país, no obstante como toda economía fluctúa en el tiempo debido a los ciclos económicos los años posteriores no fueron tan fructíferos y presentaron ya un baja importante en el crédito de este sector debido a las situaciones críticas que atraviesa el país repercutiendo en la económica de Guayaquil y en los sectores analizados hasta el años que se realiza la investigación 2018.

Tabla 7.

Modelo de Regresión (Y: Crédito del Sector Servicio, X1: Tasa Interés Anual Productiva Pymes)

Resumen

Estadísticas de la regresión	
Coefficiente de correlación múltiple	0,194842588
Coefficiente de determinación R ²	0,937963634
R ² ajustado	-0,082290911
Error típico	163702448,7
Observaciones	10

Análisis de Varianza				
	Grados de libertad	Suma de cuadrados	Promedio de los cuadrados	F
Regresión	1	8,46012E+15	8,4601E+15	0,31569396
Residuos	8	2,14388E+17	2,6798E+16	
Total	9	2,22848E+17		

	Coefficientes	Error típico	Estadístico t	Probabilidad
Intercepción	808474306,6	1054719942	0,76652984	0,00465376
Variable X 1	-5424281276	9654039296	-0,5618665	0,00589597

Elaborado por: Autores.

El siguiente modelo nos presenta un escenario muy parecido, de igual forma la variable es significativa con respecto a su independiente, en este modelo comparamos el sector comercial de igual forma frente a la tasa de interés respectiva, como podemos observar los dos montos se presentan en función de una misma variable dependiente, esto formando una relación directa a mayor es el monto la tasa de interés es mayor el crédito, a menor monto la tasa de interés baja el crédito, si le sumamos la variable tiempo podemos inferir de la siguiente forma que a medida del tiempo y del monto el interés variará.

En primera instancia, el efecto por parte de la economía nacional es el mismo ya explicado anteriormente, por lo tanto por todo lo mencionado el modelo planteado sea idóneo explicando que la tasa de interés es un factor limitante en el acceso al crédito, pero si se analiza de forma más detallada cabe la probabilidad de que este factor no sea el único que influya de forma directa para generar la poca accesibilidad al crédito, pero sí podemos concluir que el interés es una característica imponente dentro del mercado de las pymes a nivel de Guayaquil con sus respectivas entidades bancarias quienes son las encargadas de derivar los montos a este sector para que empiecen a desarrollar sus actividades planificadas.

Finalmente, todo lo expuesto nos permitió comparar la información obtenida de varios métodos a través de la revisión bibliográfica previamente realizada, el estudio de la percepción de los autores inmersos en este tema y la parte cuantitativa por el uso de base de datos que nos permitió verificar de la incidencia en el crédito, para así poder concluir que la tasa de interés es un factor limitante para el acceso del crédito de las pymes en Guayaquil.

4.4.2. Garantías en las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio

Como otro factor limitante en el acceso al crédito de las pymes de Guayaquil se consideró a las garantías, aquellas que las instituciones financieras solicitan para otorgar un préstamo, partiendo de la teoría en donde se pudo precisar que la falta de garantías o la existencia de excesivas garantías por parte de la banca son muestra de cómo este factor es determinante en el acceso al crédito.

Por lo cual, para poder determinar si este factor incide en las pymes de la ciudad de Guayaquil, se tomará en cuenta los diferentes criterios de los agentes involucrados.

Primero se tomará los requisitos que las instituciones bancarias entrevistadas Banco Pichincha (Tabla 8) y Banco Bolivariano (Tabla 9), requieren de las pymes para el otorgamiento de un crédito.

Tabla 8.
Requisitos de Garantías del Banco Pichincha para otorgar Crédito en las Pymes de Guayaquil (2018)

Banco Pichincha :
- Una garantía real: 140% sobre el crédito solicitado.
- 1 año de antigüedad en el mercado.
- Sí, el crédito es:
a) < \$25.000 (garantía personal)
b) ≥ \$25.000 (garantía quirografaria)
- Referencias comerciales.
- Correcta documentación legal, declaración impuesto.

Fuente: Entrevista realizada al Asesor de Crédito pymes del Banco Pichincha (Febrero, 2018).

Tabla 9.

Requisitos de Garantías del Banco Bolivariano para otorgar Crédito en las Pymes de Guayaquil (2018)

Banco Bolivariano :
- Declaración anual \$100.000.
- 5 años de antigüedad en el mercado.
- Una garantía real: 200% de la prima del crédito.
- Ventas brutas mensual \$ 8.300.
- Nivel de endeudamiento externo e interno no superen el 4,78%.
- Firma del representante.

Fuente: Entrevista realizada al Asesor de Crédito pymes Banco Bolivariano (Febrero, 2018).

Teniendo en cuenta dichos requisitos se puede complementar con las aportaciones obtenidas de los asesores de crédito entrevistados donde uno de ellos nos indicó que para otorgar un crédito a una pyme, se debe analizar una serie de requisitos que demuestren el cumplimiento y garanticen la seguridad del préstamo, para que así el comité de crédito de la institución pueda aprobar un crédito financiero, además el mismo representante se le pregunto acerca de las garantías que solicitan a una pyme y como estas pueden percutir en el crédito y nos comentó que el análisis para el otorgamiento de un crédito es de forma individual, con respecto a las pymes las garantías que se solicitan es para otorgar un grado de seguridad a los depósitos de nuestros clientes, no debería ser una limitante porque dentro del estudio de las pymes debería constar este tipo de exigencias pues cualquier institución bancaria del país se la pedirá.

En la misma línea, el asesor de crédito de la otra institución bancaria nos señaló que las garantías que se solicitan a las pymes van de acorde a sus características, siendo así la banca es solo un intermediario que facilita el crecimiento de este sector,

por ende queda evidenciado como desde el punto de vista de la banca las garantías solicitadas son un requisito que deben cumplir las pymes.

A partir de lo mencionado, es importante contrastar las diferentes opiniones que tienen los dueños o administradores de las pymes frente a un crédito solicitado para poder conocer en la realidad la incidencia de este factor, se obtuvo que la mayoría de ellos consideran que este tipo de garantías afecta el acceso al crédito viendo innecesario las excesivas garantías que solicitan los bancos, debido a la existencia muchas limitantes para que podamos acceder a un crédito como pyme, las empresas pequeñas necesitamos tener una garantía real, si no la existe es imposible desarrollarse, es imposible crecer porque dependemos de un crédito de las instituciones financieras privadas, estas aportaciones concuerdan con los pensamientos de la mayoría de los representantes de las pymes que hacen mención de las alta exigencia de garantía por parte de las instituciones privadas para poder acceder a un crédito financieros.

Por lo cual, también se tomó en cuenta la opinión de los expertos en el tema del crédito, donde la banca exige un sin número de garantías que este tipo de empresas en algunos casos no pueden llegar a cumplirlas, limitando a que accedan a un crédito, igualmente las garantías de alguna manera son una barrera para las pymes, pues muchas de ellas no pueden cumplirlas.

Por todo lo mencionado, se puede demostrar como en la económica ecuatoriana haciendo énfasis en la ciudad de Guayaquil, las garantías solicitadas por las entidades financieras como una medida de seguridad para sus créditos son un factor limitante debido a que no muchas de ellas cumplen con estas altas exigencias viéndose imposibilitados acceder a un crédito financiero.

4.4.3. Antigüedad de las pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio

Como tercer factor incidente se analizó a la antigüedad de las pymes de Guayaquil, haciendo énfasis en los sectores objetos de estudio comercial y servicio, se demostró a través del análisis de las 10 empresas entrevistadas como influye el tiempo constituido en un mercado en el acceso al crédito financiero.

Partiendo de lo anterior, se procedió a agrupar los datos de las pymes en la Tabla 10 según el tipo de empresa que a pesar de ser pymes se distribuyen en pequeñas y medianas y el tiempo que han estado presente en el mercado de Guayaquil.

Tabla 10.
Análisis del factor Antigüedad y Tamaño de las Pymes entrevistadas (2018)

Empresa	Tipo	Antigüedad
Dalo S.A	Mediana empresa	18 años
Acomexin S.A	Pequeña empresa	12 años
Quibis S.A	Pequeña empresa	8 años
Pacific & Orient opg S.A	Mediana empresa	13 años
Nomacer S.A	Mediana empresa	10 años
Parmeg S.A	Mediana empresa	10 años
Plance S.A	Pequeña empresa	15 años
Serviempres S.A	Pequeña empresa	11 años
Bestmundialsa S.A	Mediana empresa	5 años
Alimpreco S.A	Pequeña empresa	12 años

Fuente: Superintendencia de Compañía, Consulta de Compañías (Febrero, 2018).

Se puede demostrar que las pymes entrevistadas se encuentran establecidas en el mercado constando con varios años de constitución, lo cual debería ser un factor que permita una mayor accesibilidad al crédito por parte de las instituciones financieras.

Por consiguiente, es importante resaltar las opiniones de los asesores de créditos de las instituciones financieras acerca de la importancia de este factor, por ende los dos asesores entrevistados llegaron a la conclusión que es indispensable una garantía frente a un crédito de gran magnitud, donde se toma como norma de la institución que las pymes que solicitan un crédito deben estar constituida entre 2 a 5 años para demostrar que se encuentran constituidas y que cuentan con presencia en el mercado para así confirmar el buen funcionamiento de un préstamo, todo lo mencionado son requisitos indispensables para que las instituciones financieras puedan otorgar un crédito financiero a las pymes de Guayaquil.

No obstante, la realidad en la que se desenvuelve las pymes del sector comercial y servicio en Guayaquil es diferente con respecto a la antigüedad con la que

se deben manejar, esto se lo pudo corroborar con una serie de opiniones encontradas en las entrevistas, como es el caso de un administrador de una pyme que al tener alrededor de 10 años en el mercado y a pesar de su posicionamiento por los varios años dando servicios, acceder a un crédito se ha convertido complicado cuando no debe ser así, también el dueño de una pyme comercial nos mencionó que él quisiera que los 12 años de antigüedad de la empresa sea un plus y le facilite el acceso al crédito pero la realidad en la que se ve inmersa le obliga creer que será otra la postura de la banca y finalmente la de una dueña de una pyme de servicio que nos señala la importancia de estar constituida en un mercado, pues una empresa establecida versus una empresa que está en marcha, no es lo mismo, pues hoy por hoy goza de una mejor facilidad al crédito, mejores plazos de pago en sí de mejores condiciones frente una empresa que está recién empezando, es por todo lo mencionado que la realidad en la que se desenvuelve las pymes de Guayaquil es diferente al pensamiento de la banca privada.

Pues es un hecho que la antigüedad de las pymes limitan el acceso al crédito, esto nos comentó uno de los expertos en el tema del crédito haciendo referencia a una empresa que lleve entre 5 o 10 años en el mercado presenta más seguridad que una empresa que lleva 6 meses en el mercado y que no se sabe si va a quebrar.

Por todo lo expuesto, se puede concluir a través de las aportaciones de los agentes involucrados, que la antigüedad de las pymes en el análisis realizado es un factor incidente y determinante para poder acceder a un crédito financiero.

4.4.4. Rendimiento de la pymes de Guayaquil del sector comercial y servicio (2008-2017)

Como último factor incidente en el crédito, se consideró el rendimiento de las pymes de Guayaquil

En primera instancia se tomó en cuenta la perspectiva de los dueños o administradores de las pymes del sector comercial y servicio de Guayaquil, en relación a su rendimiento y como este puede inferir en el acceso al crédito financiero.

Con respecto a esto la mayoría de los representantes de las pymes nos hicieron mención de que si no existen los fondos necesarios para cubrir un crédito, es

complicado poder acceder a un préstamo, de igual manera nos señalaron que un negocio debe ser rentable para que pueda sustentar el crédito, se debe tener el doble de rentabilidad para poder cubrir la tasa de interés, por lo cual comúnmente las pymes de Guayaquil no pueden acceder a un crédito con facilidad y también se corroboró que al inicio de las operaciones de una pyme nueva o joven, el rendimiento no es muy alto, por lo cual ningún banco se arriesga otorgando un crédito, quien no tiene un buen rendimiento en un mercado no puede acudir a la banca a pedir un crédito. Es así, como se destaca este tipo de comentarios que engloban el pensamiento de los demás entrevistados aludiendo que si no existe un destacado rendimiento las empresas es poco probable acceder a un crédito.

Debido a lo cual, se procedió a entrevistar a expertos en el tema para conocer con una mayor profundidad si el rendimiento de las pymes es determinante para acceder a un crédito, es así como se obtuvo aportaciones acerca del rendimiento de la empresa, que es indispensable sobre todo si se habla de su evolución, pues el banco prefiere aquellas empresas con una rentabilidad sustentable, de la misma manera nos indicaron que para las instituciones bancarias es importante el rendimiento o rentabilidad que tenga el negocio, en caso de no llegar a cumplir con sus expectativas es poco probable que las pymes accedan al crédito, así a lo largo de la entrevista se puede hacer énfasis que el rendimiento es un factor determinante para el acceso a un crédito financiero.

Posteriormente, se entrevistó a las entidades financieras para corroborar todo lo expuesto por los dueños y experto, para conocer si la realidad planteada difiera del pensamiento de la banca privada, por ende uno de los asesores entrevistados nos manifestó que se pide los balances internos del año en curso y dos años posteriores para un análisis financiero y hacer un comparativo de la evolución del negocio y de su capacidad frente al crédito que solicita, también nos reveló que para la institución financiera el rendimiento es el factor más importante para apertura un crédito, porque deben precautelar los depósitos de sus clientes y la mejor manera es buscar negocios rentables que generen un buen rendimiento, por lo cual se evidencia que para la institución privada el buen rendimiento de las empresas es indispensable para el otorgamiento de un crédito.

De las evidencias anteriores, se puede señalar que el rendimiento de las pymes de Guayaquil es un factor limitante y para las entidades financieras el más importante frente a un crédito, esto se evidencio porque a través de este factor se puede conocer la rentabilidad del negocio y la liquidez que tiene la empresa para poder asegurar el préstamo otorgado.

4.5 DISCUSIÓN

En el siguiente apartado se plantea una discusión con otros estudios e investigaciones realizadas en Colombia y Perú, para determinar las diferencias que existe entre los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes de Colombia y Perú en relación a los factores que inciden en el acceso a crédito en las pymes de la ciudad de Guayaquil. Tomando en cuenta a los países de la misma región del estudio, se decidió escoger como referencia estos dos países por la similitud con la economía ecuatoriana.

De acuerdo al estudio hecho en Perú llamado “Factores determinantes que explican el acceso a la financiación bancaria: un estudio empírico en empresas peruanas”, los factores que se manejaron en dicho país son el tamaño de la empresa, edad – antigüedad, sector económico, forma legal, innovación, plan estratégico de la empresa y su estructura organizativa. El autor de dicho estudio indicó entre sus conclusiones que las pymes de Perú por lo general desconocen las fuentes de financiación que hay disponible y tampoco conocer la forma de negociación frente a las entidades financieras, lo que las coloca en desventaja al momento de acceder a un crédito.

Por otro lado, el autor señala que las instituciones gubernamentales a través del gobierno peruano, debería tener en consideración promover acciones que mejoren la competitividad en las pequeñas y medianas empresas, esto ayudará a que este tipo de empresas tengan mejores condiciones de acceder a un financiamiento. Además, el autor considera que su estudio puede ayudar a la implementación de políticas que incentiven el acceso al financiamiento de las pymes de Perú.

En lo que corresponde al estudio realizado en Colombia llamado “Determinantes del acceso al crédito de las pymes en Colombia”, en dicho estudio el autor señala variables al tamaño de la empresa, edad – antigüedad de la empresa, capacidades tecnológicas, diferencias sectoriales y la localización de las empresas. El autor considera en su estudio que el tamaño de la empresa y la capacidad tecnológica son los determinantes que más influyen en el acceso al crédito, puesto que, si estas empresas implementaran tecnología, se volverían más competitivas en el mercado y a su vez se vuelven más atractivas para las entidades financieras que

otorgan créditos. El artículo hace mención que el gobierno debería implementar políticas públicas que se enfoquen en apoyar a las pymes para aumentar el financiamiento en ellas sin que se vean afectadas las instituciones financieras por motivo de riesgo crediticio.

Teniendo en cuenta que las variables escogidas para el trabajo de titulación corresponden a la tasa de interés, las garantías, el tamaño de la empresa, la antigüedad, rendimiento, localización geográfica y la innovación. Se debe realizar un contraste con los otros estudios lo que conlleva a determinar diferencias y semejanzas. En el estudio realizado se determinó que los factores que más inciden en el acceso al crédito son la tasa de interés que según la perspectiva de los dueños de este tipo de empresas la consideran elevada, por otro lado se encuentran las garantías que las pymes consideran excesivas o muchas veces no llegan a cumplir con alguna de ellas, también se encuentra la antigüedad de la empresa, en este factor por el lado de las pymes la consideran importante debido que el banco se fija en aquellas empresas que llevan un tiempo considerable en el mercado (5 años). Por último, el rendimiento de la empresa que se lo ve desde el punto de vista de la rentabilidad de la misma, tanto las entidades financieras como las pymes son conscientes de que una empresa que tenga buena rentabilidad facilita las opciones de acceder a un crédito.

Finalmente se concluye que a pesar de que en los países analizados las variables de análisis son distintas, pero no en su totalidad, queda un margen de similitud respecto a los factores como son el tamaño de la empresa, la antigüedad y la innovación. Esto quiere decir que existe similitud en el comportamiento de los factores incidentes en el crédito de las pequeñas y medianas empresas.

4.6 PROPUESTA

En la siguiente sección se desarrolla la propuesta por parte de los autores sobre la problemática existente acerca de los factores que limitan el acceso al crédito en las pymes de Guayaquil del sector comercial y de servicio.

Las acciones que se deben tomar para mejorar la accesibilidad al crédito en las pymes de Guayaquil de los sectores mencionados, debe estar dirigida a la disminución de barreras de financiamiento para estas empresas.

De acuerdo al análisis realizado, se determina que, las instituciones financieras deben dar facilidades al financiamiento de las pymes, por medio de una reducción de la tasa de interés, de igual manera las exigencias de garantías deben ir de acuerdo al monto solicitado y a las características de cada una de las empresas que requieran el crédito.

Además, las instituciones financieras deben tener en cuenta la antigüedad de las pymes, en primera instancia a las empresas que tengan un mayor tiempo en el mercado y por otro lado a las pymes jóvenes, es decir aquellas que estén en los primeros años de sus operaciones. El objetivo de reconocer a las empresas por su antigüedad, es que se les brinde mejores oportunidades de accesibilidad al financiamiento a las pymes que están emprendiendo en el negocio.

Por otro lado, desde el punto de vista del rendimiento de la empresa, las entidades financieras exigen que deben tener declaraciones anuales de hasta \$100.000 dólares anuales y ventas brutas mensuales de \$8000 dólares, por lo tanto, son requisitos que limitan el acceso a crédito para las pymes, por ende, las entidades financieras deben tener flexibilidad por las características que presentan las pymes ya que muchas de estas son empresas nuevas y jóvenes

Las pequeñas y medianas empresas también deben mejorar para facilitar la accesibilidad al crédito, por tal motivo se propone que las pymes deben formalizarse en la presentación de sus estados financieros sobre todo en las pequeñas empresas, además deben bancarizarse, esto quiere decir tener un flujo de crédito con la banca, para que las entidades financieras tengan un control del historial crediticio de las empresas.

Finalmente, se deben implementar políticas que incentiven de manera directa la accesibilidad al crédito en las pymes de Guayaquil, las autoridades deberían tomar medidas como una reducción de la tasa de interés que fomente a las pymes a acceder al financiamiento. Por otro se debería establecer un sistema de garantías que no sea riguroso para este tipo de empresas, por lo que muchas de ellas no pueden cumplir a cabalidad con las garantías exigidas por las entidades financieras.

En conclusión, la implementación de estas medidas por parte de los tres agentes involucrados, es decir banca, pymes y gobierno son fundamentales para que se incentive y mejore la accesibilidad al crédito en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Guayaquil.

5 CONCLUSIÓN

Las pymes en la economía del Ecuador son de gran importancia porque requieren de poco capital para el emprendimiento y son grandes generadoras de empleo. Teniendo en cuenta que Guayaquil es una de las ciudades con mayor número de pymes en el país, da mayor importancia al estudio. Las pymes en el Ecuador y de igual manera en Guayaquil se encuentran divididas en seis sectores económicos, el primero corresponde al de la agricultura, ganadería silvicultura y pesca, el segundo a la explotación de minas y canteras, en el tercero se encuentran las industrias manufactureras, el cuarto corresponde al sector comercial, el quinto es el sector de la construcción y finalmente el sexto que corresponde al de servicios.

Los sectores que se tomaron para el estudio son el comercial y el de servicios, siendo estos sectores aquellos que tienen el mayor número de pymes constituidas en la ciudad de Guayaquil y siendo aquellas que tienen mejores ingresos, por ende, los sectores económicos escogidos se consideran los más representativos.

La política económica en el Ecuador, sobre todo en lo que corresponde a política monetaria, se ha buscado la manera de incentivar a este importante sector de la economía, a pesar de que no ha tenido la acogida esperada por los gobiernos. Por medio de las instituciones financieras públicas como la Corporación Financiera Nacional y el Banecuador se han implementado estrategias como el fondo de garantía, factoring y el fondeo. Todo esto con la finalidad de establecer una inclusión financiera por parte de las instituciones financieras con las pymes. El gobierno debería fomentar aún más dichas estrategias y que tengan más alcance, sobre todo hacer que las instituciones financieras privadas participen de manera más activa en la inclusión financiera para las pymes, lo que produciría mayor accesibilidad al crédito a este tipo de empresas.

La evolución del crédito en las pymes de Guayaquil de los sectores comercial y de servicio ha disminuido en los últimos dos años 2016 y 2017, pues antes de estos dos periodos se evidencia un crecimiento, teniendo el punto más alto de este crecimiento en los años 2013, 2014 y 2015. Teniendo en cuenta la disminución de

crédito en los dos últimos años del periodo de estudio, se concluye que existen factores limitantes en la accesibilidad al crédito en estos dos sectores.

De acuerdo a la revisión teórica que se realizó y las aportaciones de diversos autores se concluye que los diferentes factores incidentes en la accesibilidad al crédito en las pymes son la tasa de interés, las garantías, el tamaño de la empresa, la antigüedad de la compañía, el rendimiento, la localización geográfica y la innovación.

Una vez que se procedió a realizar el análisis de cada uno de los factores mencionados, se concluye que la tasa de interés es el factor más influyente en la accesibilidad al crédito para las pymes de Guayaquil debido al alto costo de financiamiento que le representa a las pequeñas y medianas empresas.

Como segundo factor limitante en este estudio se encuentran las garantías, debido a que las pymes no pueden cumplir con las altas exigencias de garantías que solicitan las instituciones financieras.

Como tercer factor incidente en la accesibilidad al crédito se encuentra la antigüedad de la empresa, tomando en cuenta el análisis realizado sobre las pymes entrevistadas se lo podría considerar un factor limitante, no obstante al no ser representativa la muestra del estudio, se recomienda realizar un estudio de mayor alcance sobre la incidencia de este factor como limitaciones al crédito.

Finalmente, en rendimiento de las pymes, es el factor más importante para las instituciones privadas en relación a la emisión de crédito, debido a que a través de este factor se conoce la liquidez y solvencia de la empresa y muestra de seguridad para la institución financiera.

Por lo tanto, se concluye que los factores mayormente incidentes de todos los analizados en este estudio son la tasa de interés, las garantías, la antigüedad de la empresa y su rendimiento.

6 RECOMENDACIONES

El presente estudio intentó abordar los aspectos cualitativos y cuantitativos de los factores escogidos para el estudio. A pesar de esto, los factores antigüedad y rendimiento de la empresa no se lo analizaron desde el punto de vista cuantitativo, por ende, se recomienda profundizar el estudio de estos factores.

Tomando en cuenta lo mencionado, para el análisis del factor antigüedad se puede establecer una relación entre los años de constitución de las pymes del sector comercial y de servicios de la ciudad de Guayaquil con el monto de crédito otorgados en ambos sectores.

Por otro lado, el factor rendimiento puede ser analizado de manera cuantitativa estableciendo una relación entre las ventas de las pymes de los sectores escogidos con el monto de crédito destinado a las pymes de sector comercial y de servicios.

Por último, se recomienda analizar otros factores que no fueron escogidos para el desarrollo del estudio como la asimetría de información, línea de negocio de la empresa, estructura organizacional, la política de endeudamiento, entre otros.

7 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aghion, P., & Bolton, P. (1992). *An incomplete contracts approach to Financial contracting*. *The Review of Economic Studies*, Vol. 59, N° 3, pp. 473-494. Extraído de: [https://www2.bc.edu/thomas-](https://www2.bc.edu/thomas-chemmanur/phdfincorp/MF891%20papers/Aghion%20and%20Bolton%201992.pdf)

[chemmanur/phdfincorp/MF891%20papers/Aghion%20and%20Bolton%201992.pdf](https://www2.bc.edu/thomas-chemmanur/phdfincorp/MF891%20papers/Aghion%20and%20Bolton%201992.pdf)

Arbulú, J., & Otoya, J. (2006). *Características e importancia de la Pyme en nuestra economía*. *Revista de Egresados*, pp. 32-37. Extraído de:

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

Ameconi, O. (2004) en Granda M. (2011). *Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas*. Facultad

Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador, p. 16. Extraído de

<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/9246#.Wp7KiehubIU>

Abor, J., & Quartey, P. (2010). *Issues in SME Development in Ghana and South Africa*. *International Research Journal of Finance and Economics*. N° 39, pp. 218-228. Extraído de:

<http://www.smmeresearch.co.za/SMME%20Research%20General/Journal%20Articles/Issues%20in%20SME%20development%20in%20Ghana%20and%20SA.pdf>

Ackah, J., & Vuvor, S. (2011). *The Challenges faced by Small & Medium Enterprises (SMEs) in Obtaining Credit in Ghana*. School of Management, BTH, June 2011, pp 10-43. Extraído de: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:829684/FULLTEXT01.pdf>

Akoth, E. (2012). *Factors influencing access to loans by small businesses from microfinance institutions in South Area, Nairobi County, Kenya*. University of Nairobi, pp 3-70. Extraído de:

<http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/6577/Abstract.pdf?sequence=1>

Abreu, J. (2012): *Hipótesis, Método & Diseño de Investigación*. *Revista internacional de buena conciencia*, Vol. 7, N° 2, p. 192. ISSN 1870-557X. Extraído de: [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)

Aguilera, R. (2013). *Identidad y diferenciación entre Método y Metodología. Estudios políticos*. México, N° 28, p. 86. Extraído de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16162013000100005&lng=es&tlng=pt

Araque, W. (2015). *Caracterización de la Pyme ecuatoriana. Revista Gestión, Ecuador*. N° 248, p. 46 Extraído de: <http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/Caracterizacion%20de%20la%20PYME%20Ecuatoriana.pdf>

Alvarado, C. & León J (2015). *México: Estabilidad de precios y limitaciones del canal de crédito bancario*. Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 181, N° 46, pp. 79-85. Extraído de: www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/48822/43884

Álava, M., Rodríguez, S., & Marín, L. (2017). *Microcréditos como fuente alternativa de financiamiento para las Mipymes en Ecuador*. Centro de Investigaciones UTMACH, Vol. 1, N° 1, pp. 547-557. Extraído de: <http://investigacion.utmachala.edu.ec/proceedings/index.php/utmach/article/view/190/161>

Benston, G., & Smith, W. (1975). *A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation*. Journal of Finance, Vol. 31, N° 2, pp. 215-231. Extraído de <https://users.business.uconn.edu/jgolec/benston-smith.pdf>

Berger, A., & Udell, G. (1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Journal of Banking and Finance. Vol. 22, pp. 613-673. Extraído de: <https://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1998/199815/199815pap.pdf>

Bleger, L., & Rozenwurcel, G. (2000). *Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información*. Desarrollo Económico. Vol. 40, N° 157, pp. 45-71. Doi: 10.2307/3455855

Berger, A. Goldberg, L. & White, L. (2001); Takats, E. (2004) en Castillo, J. & Girón, L. (2014). *Cuantificación de la importancia del Fondo Nacional de Garantías en la movilización de créditos a las pymes*, Estudios Gerenciales, Vol. 30, p. 19 ISSN 0123-5923. Extraído de: https://ac.els-cdn.com/S0123592314000862/1-s2.0-S0123592314000862-main.pdf?_tid=39e5f9f0-16d2-11e8-a4a7-00000aab0f02&acdnat=1519195460_2826e6eeae814490a7b11aeeb2f3366a

Benavides, Mayumi Okuda., & Gómez-Restrepo, C. (2005). *Métodos en investigación cualitativa: triangulación*. *Revista Colombiana de Psiquiatría*. Vol. 34, N° 1, p. 121 .Extraído de: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000100008&lng=en&tlng=es.

Bloch, R. & Granato, L. (2007). *Las Pymes y el acceso al crédito*. *Revista OIDLES*, Vol. 1, N° 2, p. 455. ISSN: 1988-2483. Extraído de: <http://www.eumed.net/rev/oidles/02/Bloch.htm>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. Editorial Pearson, 3ra. Ed, Colombia, pp. 59 – 60.

Belluci, A., Favaretto, I., & Giombini, G. (2014). *Does innovation affect credit access? New empirical evidence from Italian small business lending*. *Società Italiana degli Economisti*, p. 26. Extraído de: <http://www.siecon.org/online/wp-content/uploads/2014/10/Bellucci-Favaretto-Giombini-240.pdf>

Briozzo, A., & Vigier, H. (2014). *La estructura de financiamiento Pyme Una revisión del pasado y presente*. Universidad Nacional del Sur, Departamento de Ciencias de la Administración, pp. 2-24. Extraído de: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf

Botello, H. (2015). *Determinantes del acceso al crédito: Evidencia a nivel de la firma en Bolivia*. *Perfil de Coyuntura Económica*, Universidad de Antioquia. N° 25, pp 111-124. DOI: 10.17533/udea.pece.n25a06

Castillo & Cortelles (1988) en Acosta, I. Pérez, M. & y Hernández, J. (2009). *Las pymes en el desarrollo de la economía social. Factores de existo subsector*

contratista del Municipio Lagunillas del estado Zulia. Revista científica electrónica ciencias gerenciales, Vol. 12, N°4, pp. 110-111. ISSN1856-1810. Extraído de: <http://www.revistanegotium.org.ve/pdf/12/Art6.pdf>

Callejón, M., & Costa, M. (1995). *Economías externas y localización de las actividades industriales*. *Economía Industrial*. N° 305, p. 20. Extraído de: https://www.researchgate.net/publication/281408792_Economias_externas_y_localizacion_de_las_actividades_industriales

Cabero, J. (1998). *Impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación en las organizaciones educativas*. Granada, Grupo Editorial Universitario, p. 197. Extraído de: <http://tecnologiaedu.us.es/cuestionario/bibliovir/75.pdf>

Carpenter, R., & Petersen, B. (2002). *Is the Growth of Small Firms Constrained by Internal Finance? Review of Economics and Statistics*. Vol. 84, N° 2, pp 298-309. doi:<https://doi.org/10.1162/003465302317411541>

Cassar, G. (2004). *The financing of business start-ups*. *Journal of Business Venturing*. Vol. 19, N° 2, pp. 261-283. doi:[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(03\)00029-6](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(03)00029-6)

Cardozo, E., Velásquez, Y., & Rodríguez, C. (2012). *Revisión de la definición de PYME en América Latina*. Latin American and Caribbean Conference for Engineering and Technology, Vol. 31, N° 10, p. 3. Extraído de: <http://laccei.org/LACCEI2012-Panama/RefereedPapers/RP031.pdf>

Clavellina, J. (2013). *Crédito bancario y crecimiento económico en México*. *Economía Informa*, N° 378, p. 15. ISSN 0185-0849 Extraído de: https://ac.els-cdn.com/S0185084913713069/1-s2.0-S0185084913713069-main.pdf?_tid=1bac8edc-fb92-11e7-9b9c-00000aacb362&acdnat=1516199240_6865b02ee5cc1d2638f8f8e99dcc953b

Correa, R. en Boletín Economía & Pymes, (2016). *Desafíos actuales de las Pymes*. Revista de la UEES, p. 22. Extraído de: <http://uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-2-Econom%C3%ADa-y-Pymes-Ene-16.pdf>

Cerda, R. & Llodrá, J. (2017). *Impuestos Corporativos y Capital: Veintiséis años de Evidencia en Empresas*. Documento de Trabajo, N° 31, p. 50. Extraído de: <http://www.clapesuc.cl/assets/uploads/2017/06/04-07-17-documento-de-trabajo-cerda-y-llodra-2017.pdf>

Diez de Castro, L. & Mascareñas, J. (1994). *Ingeniería financiera. La gestión en los mercados financieros internacionales*. Serie McGraw-Hill de Management, 2da, Ed. Editorial Osborne, Madrid, p. 63. ISBN 9788448118549

Diario el Telégrafo, (2017). *El 95% de las empresas en el país son mipymes*. El Telégrafo, Sección noticias – economía, p. 2. Extraído de: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-95-de-las-empresas-en-el-pais-son-mipymes>

Fabozzi, F., Modigliani, F., & Ferri, M. (1996). *Mercado e instituciones financieras*. Editorial Pearson, México, pp. 7-8. ISBN 968880679X. Extraído de: https://books.google.com.ec/books/about/Mercados_e_instituciones_financieras.html?id=WeCw6vDIrecC&printsec=frontcover&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Programa de Cooperación CEPAL-AECID, Santiago de Chile, p. 7. Extraído de: <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2011/09426.pdf>

Fernández, E. (2014). *Las garantías bancarias en el comercio internacional*. UNAM, Vol. 47, N° 139, p. 102. Extraído de: https://ac.els-cdn.com/S0041863314705022/1-s2.0-S0041863314705022-main.pdf?_tid=7f811b5a-5d1e-46c4-9e25-dd71cc2b554d&acdnat=1520376517_fa2c5c0385dab7cef318ded4fe04b784

Ghosh, J. (2007). *Macroeconomía y políticas de crecimiento*. Naciones Unidas, Departamento de asuntos económicos y sociales, p. 9. Extraído de: https://esa.un.org/techcoop/documents/macrobckground_spanish.pdf

Gómez, A., García, D., & Marin, S. (2009). *Restricciones a la financiación de las pymes en México: una aproximación empírica*. N° 57, Vol. 14. Universidad

Autónoma Metropolitana - Azcapotzalco. México, p. 224 Extraído de:
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227011>

Granda M. (2011). *Factores determinantes del acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador, pp. 12-16. Extraído de
<http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/9246#.Wp7KiehubIU>

Gobierno Nacional de la República del Ecuador, Superintendencia de Bancos. *Código Orgánico Monetario y Financiero*, art. 210, Libro I, 4 de septiembre del 2014. Extraído de:
<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/CO%CC%81DIGO%20ORGA%CC%81NICO%20MONETARIO%20Y%20FINANCIERO%20publicacio%CC%81n%20web%20SEPS%2029-04-2016.pdf/d0b6d779-f707-48ed-b512-51a9787b82be>

Held, G. (1995). *Políticas de crédito para empresas de menos tamaño con bancos de segundo piso: experiencia reciente el Chile, Colombia y Costa Rica*. CEPAL, p. 9. ISBN: 92-1-321525-8. Extraído de:
<http://archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9990625.pdf>

Held, G. (1999). *Políticas de crédito para empresas de menor tamaño en bancos de segundo piso. Experiencias recientes en Chile, Colombia y Costa Rica*. CEPAL, pp. 9-11. ISBN: 92-1-321525-8. Extraído de:
<http://archivo.cepal.org/pdfs/1999/S9990625.pdf>

Held, G (1995). *Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina*. Naciones Unidas, pp. 25-28. Extraído de:
http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5236/S9500021_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Heshmati, N. (2013). *The impact of networking on access to bank finance for SMEs*. School of Business and Engineering, Halmstad University, Halmstad. Extraído de: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:649342/FULLTEXT01.pdf>

Hernández, J., Pérez, S., & García, J. (2014). *Tasas de interés pasivas y activas de tarjeta de crédito de instituciones financieras mexicanas y de otros países. Un análisis comparativo. Gestión y estrategia*. N° 46, p. 76. Extraído de: <http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/2933/tasas-de-interes-pasivas-y-activas-de-tarjetas-de-credito-de-instituciones-financieras-mexicanas-y-de-otros-paises-un-analisis-comparativo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

IFC. (2009). *Corporación Financiera Internacional*, p. 21. Extraído de: http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1279136526582/FINAL_SPANISH.pdf

Jácome, D. Morán, C. & Rodríguez, L (2017). *Emisiones sindicadas de obligaciones como alternativa de financiamiento para las Pyme del sector metalmeccánico en Guayaquil*. Revista de Ciencia UNEMI, Vol. 10, N° 22. ISSN 2528-7737.

Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). *Entry regulation as a barrier to entrepreneurship*. *Journal of Financial Economics*. N° 82, pp, 591–629. Extraído de: <https://faculty.chicagobooth.edu/raghuram.rajan/research/papers/entry.pdf>

Kung'u, G. (2011). *Factors influencing SMEs access to finance: A case study of Westland Division, Kenya*. Mount Kenya University, Kenya. Extraído de: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/66633/1/MPRA_paper_66633.pdf

Kariithi, G., & Ogollah, K. (2013). *Challenges facing accessibility of credit facilities among women owned enterprises in Nairobi Central Business District in Kenya*. *International Journal of Social Sciences and Entrepreneurship*, Vol. 1, N° 37, pp. 377-396. Extraído de: https://profiles.uonbi.ac.ke/kogollah/files/mira_and_ogollah_2013.pdf

Lefebvre, E. & Louis, L. (1996) en Monge, R., Alfaro, C., Alfaro, J. (2005). *TICS en las Pymes de Centroamérica*. Editorial Tecnológica de Costa Rica, p. 36.

Extraído de:

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=gNzpDW3gicAC&oi=fnd&pg=PA13&dq=tecnologia+en+las+pymes&ots=Y2MO86spMH&sig=UjxONbUxstkvngxQytJj2ExivK64#v=onepage&q=pol%C3%ADticas%20nacionales&f=false>

Lago, R., López, J., & Saurina, J. (2007). *Determinants of Access to External Finance: Evidence from Spanish Firms*. Banco de Reserva Federal de San Francisco, pp. 4-42. Extraído de: <https://www.frbsf.org/economic-research/files/wp07-22bk.pdf>

LaFuente, C. & Marín, A. (2008). *Metodología de la investigación en las ciencias sociales: Fases, Fuente y Selección de Técnicas*. Revista EAN. N° 64, p. 9.

Extraído de:

journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/download/450/442

Larrán, J., García-Borbolla, F., & Giner, Y. (2010). *Factores determinantes del racionamiento de crédito a las pymes: Un estudio empírico en Andalucía*.

Universidad de Cádiz, España: Vol. 16, N° 2, p. 64. ISSN: 1135-2523. Extraído de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1135252312601129>

La Rocca, M., La Rocca, T., & Cariola, A. (2011). *Capital structure decisions during a firm's life cycle*. *Small Business Economics*. Vol. 37, N° 1, pp. 107-130.

doi:10.1007/s11187-009-9229-z

Lawrence, O., Akinlo, A., & Goldman, G. (2015). *Financial schemes to boost small and medium sized enterprises. Sources of finance by the Nigerian government: a commentary*. *Banks and Bank Systems (open-access)*. Vol. 10, N° 3, pp. 49-60.

Extraído de:

https://businessperspectives.org/images/pdf/applications/publishing/templates/article/assets/6913/BBS_en_2015_03_Ogechukwu.pdf

Larrea, M., & Moncada, V. (2016). *Los instrumentos financieros para el crecimiento de la micro y pequeña empresa del distrito de Trujillo, año 2014*. *Ciencia y Tecnología*. Vol. 3, pp. 201. Extraído de

<http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/1490/1497>

Madura, J. (2016) *Mercado e instituciones financieras*. Cengage Learning, 11va, Ed. México, D.F, p. 3. ISBN 978-607-522-830-3. Extraído de:
https://issuu.com/cengagelatam/docs/mercados_e_instituciones_financiera

Meléndez, M. & Perry, G. (2010). *Industrial Policies in Colombia*, IDB WORKING PAPER SERIES No. IDB-WP-126, Inter-American Development Bank, Department of Research and Chief Economist. Extraído de:
<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/1808/Industrial%20Policies%20in%20Colombia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Maya, E. (2014). *Método y técnicas de investigación, Una propuesta ágil para la presentación de trabajos científicos en las áreas de arquitectura, urbanismo y disciplinas afines*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Arquitectura, p. 14. Extraído de:
http://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf

Mutua (1994) en Kosgei, G. (2015). *Factors affectind access to credit by the small business producer groups in Transnzoia County*. University of Nairobi, p. 19. Extraído de:
http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/94673/Korir%20Gideon%20Kosgei_Factors%20affecting%20access%20to%20credit%20by%20the%20Small%20business%20producer%20groups%20in%20Transnzoia.pdf?sequence=1

Messah, O., & Wangai, P. (2011). *Factors that Influence the Demand for Credit for Credit Among Small Scale Investors: a case study of Meru Central District, Kenya*. *Research Journal of Finance and Accounting*. Vol. 2, N° 2, p. 31. Extraído de:
https://www.researchgate.net/profile/Bernard_Omboi2/publication/279438208_Factors_that_Influence_the_Demand_for_Credit_for_Credit_Among_Small-Scale_Investors_a_case_study_of_Meru_Central_District_Kenya/links/55ac95ae08aea9946727b184/Factors-that-Influence

Minh, P. (2012). *What Determines the Access to Credit by SMEs? A Case Study in Vietnam*. *Journal of Management Research*. Vol. 4, N° 4, pp. 90-115. doi:10.5296/jmr.v4i4.1838

Murray, F., & Vidhan, G. (2003). *Testing the pecking order theory of capital structure. Journal of Financial Economics*. Vol. 67, pp. 217-248. Extraído de: http://pages.stern.nyu.edu/~eofek/PhD/papers/FG_Testing_JFE.pdf

Myers, S., & Majluf, N. (1984). *Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. Journal of Financial Economics*. Vol.13, N° 2, pp. 187-221. Extraído de: <http://www.nber.org/papers/w1396.pdf>

Mavila, D. (2004). Garantías Crediticias. *Revista de investigación UNMSM*. Vol. 7, N° 1, pp. 61-62. Extraído de: <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/view/6112/5303>

Neira, S. (2016). *Inclusión Financiera de las Pymes en el Ecuador*. CEPAL. ISSN: 1564-4197, pp. 21-27. Extraído de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40726/1/S1601059_es.pdf

Ortíz, O. (2001). *El dinero: la teoría, la política y las instituciones*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, p. 128. Extraído de: <https://books.google.com.ec/books?id=3jEFjaHPM8MC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Ofunya, F. (2015). *The Factors that Affect Accessibility to Credit Services by Small Scale Sugarcane Farmers in Kenya: A Case of Bungoma County, Kenya. Developing Country Studies*. Vol. 5, N° 5, pp. 99-115. Extraído de: <http://www.iiste.org/Journals/index.php/DCS/article/view/20509/21151>

Pavón, L. (2016). *Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador y México*. CEPAL, p. 50. ISSN: 1564-4197. Extraído de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40848-inclusion-financiera-pymes-ecuador-mexico>

Pérez, E. (2015) en Pavón, L. (2016). *Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador y México*. CEPAL, p. 21. ISSN: 1564-4197. Extraído de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40848-inclusion-financiera-pymes-ecuador-mexico>

Pandula, G. (2011). *An Empirical Investigation of SMEs' Access to Bank Finance: The case of an Emerging Economy*. ASBBS Annual Conference Paper, Vol. 18, N° 1, pp. 255-273. Extraído de:

<https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiGg9WpsvbYAhXB2VMKHaUQCPsQFggqMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.scribd.com%2Fdocument%2F132974684%2FAn-Empirical-Investigation-Of-Small-And-Medium-Enterprises-Access-To-B>

Pérez, J., Sattler, S., Bertoni, M., & Terreno, D. (2015). *Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericana*. Cuaderno Contabilidad, 16(40), 179-204. doi:10.11144/Javeriana.cc16-40.bpme

Palacín, M., & Ramírez, L. (2011). *Factores determinantes de la estructura financiera de la Pyme Andaluza*. Revista de Estudios Regionales, N° 91, pp 45-69. Extraído de:

https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/43914/Factores%20determinantes%20de%20la%20estructura%20financiera%20_%20Mar%C3%ADa%20Jos%C3%A9%20Palac%C3%ADn.pdf?sequence=1

Rocca, E., & Duréndez, A. (2017). *Factores determinantes que explican el acceso a la financiación bancaria: un estudio empírico en empresas peruanas*. Small Business International Review, Vol. 1, N° 1, pp, 14-18. doi: <https://doi.org/10.26784/sbir.v1i1.3>

Rojas, L. (2006). *El acceso a los servicios bancarios en América Latina: Identificación de obstáculos y recomendaciones*. Washington, D.C.: Center for Global Development. Extraído de:

https://www.cgdev.org/doc/experts/Serv_Bancarios_AL.pdf

Roca, R. (2014) *Política Monetaria y la Tasa de Interés de las Grandes Empresas*. Pensamiento Crítico N.º 15, p. 114. Extraído de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Publicaciones/Pensa_critico/2011_n15/pdf/a09.pdf

Schumpeter, J. en Girón, A. (2000). *Schumpeter: aportaciones al pensamiento económico*. Revista de Comercio, p. 5 Exterior. Extraído de:
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/7/RCE.pdf>

Stiglitz, J. (1991) en Nina, O. (1993). *Determinantes microeconómicos de la tasa de interés, La tasas de interés en mercado de crédito*. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Católica Boliviana, N° 4, p. 2. Extraído de: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/72881/1/621680540.pdf>

Secretaria General de la Comunidad Andina de Naciones. (2009). *Disposición técnica para la transmisión de datos de estadísticas de Pyme de los países de las comunidad andina*. Resolución 1260.

Shittu, A. (2012). *Financial Intermediation and Economic Growth in Nigeria*. British Journal of Arts and Social Sciences. Vol. 4, N° 2, pp. 164-179. Extraído de: http://www.bjournal.co.uk/paper/bjass_4_2/bjass_04_02_03.pdf

Sidik, I. (2012). *Conceptual framework of factors affecting SME development: Mediating factors on the relationship of entrepreneur traits and SME performance*. Procedia Economics and Finance, N° 4, pp 373-383.
doi:[https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(12\)00351-6](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(12)00351-6)

Salloum, C., & Vigier, H. (1999). *Los problemas del financiamiento de la pequeña y mediana empresa: la relación bancos-pymes*. Revista de la Escuela de Economía y Negocios(3), 23. Extraído de:
http://www.geocities.ws/ylanaluigicasteda/hw/locales/iii_iv.pdf

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2013). Seps. Extraído de:<http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/SEPS%20IFPS%202013%205354%20GERENTES%20GENERALES%20CAC.pdf/6428064c-f903-41f5-a520-89fde2519032>

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2009). *Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de América Latina y el Caribe*. Secretaria permanente del SELA, p. 29. Extraído de:

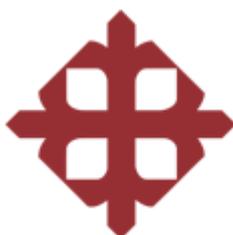
[http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/bfdc6510345b2368032575fb004ede38/b13e2125738aa366032575fb004d45c4/\\$FILE/SELA%20IBERPyme%20-%20Gonzalo%20Capriles.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/bfdc6510345b2368032575fb004ede38/b13e2125738aa366032575fb004d45c4/$FILE/SELA%20IBERPyme%20-%20Gonzalo%20Capriles.pdf)

Vera, C. & Titelman, D. (2013) en Pavón, L. (2016). *Inclusión financiera de las Pymes en el Ecuador y México*. CEPAL, p. 21. ISSN: 1564-4197. Extraído de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/40848-inclusion-financiera-pymes-ecuador-mexico>

Waked, B. (2016). *Access to Finance by Saudi SMEs: Constraints and the Impact on their Performance*. College of Business. Extraído de: <http://vuir.vu.edu.au/32466/1/WAKED%20Bandar%20-%20Thesis.pdf>

8 ANEXOS

8.1 Anexo 1: Cuestionario para la entrevista a los expertos en tema del crédito.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE ECONOMÍA

Objetivo del estudio: Realizar un estudio acerca de los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

Fecha: Febrero 2018

Nombre:

Cargo:

Institución:

Sexo: M F

a) Sección A: Crédito

1. ¿Cuál es su opinión acerca de las pymes en la economía ecuatoriana, haciendo énfasis en la ciudad de Guayaquil?

2. ¿Qué criterio tiene usted acerca del acceso al crédito por parte de las pymes?

3. ¿Tomando en cuenta lo mencionado por usted, que factores considera que inciden en el acceso al crédito de las pymes?

b) Sección B: Tasa de interés

1. ¿Considera que la tasa de interés impuesta por las instituciones bancarias hacia las pymes, es un factor limitante al crédito?

2. ¿Cuál es su opinión de la brecha que existe entre la tasa de interés para las pymes frente a la tasa de interés para las grandes empresas?

c) Sección C: Garantías

1. ¿Porque cree que las garantías exigidas por las instituciones financieras son un factor incidente en el acceso al crédito para las pymes?

2. ¿Cómo cree usted que influyen las altas exigencias de garantías en el acceso al crédito para las pymes?

d) Sección D: Antigüedad

1. ¿La antigüedad de una pyme puede afectar en el acceso al crédito por parte de las instituciones financieras?

2. ¿Teniendo en cuenta a las pymes que tienen pocos años de constitución en el mercado, cree usted que esto sería una limitación para el acceso al crédito?

e) Sección E: Rendimiento

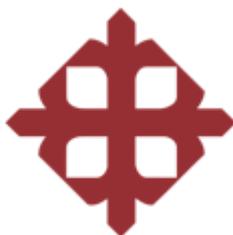
1. ¿Qué tan importante considera usted, que el rendimiento de la empresa sea un factor para el acceso al crédito en una pyme?

f) Sección F: Panorama político

1. ¿En la actualidad cómo ve el panorama crediticio para las pymes de Guayaquil?

2. ¿Qué estrategias debería implementar el gobierno para mejorar la accesibilidad al crédito en las Pymes de Guayaquil?

8.2 Anexo 2: Cuestionario para la entrevista a los asesores de crédito del Banco Pichincha y Banco Bolivariano.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE ECONOMÍA**

Objetivo del estudio: Realizar un estudio acerca de los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

Fecha: Febrero 2018

Nombre:

Cargo:

Institución:

Sexo: M F

a) Sección A: Crédito

1. ¿Cuáles son los factores importantes que toman en consideración la institución para otorgar un crédito a una pyme en Guayaquil?

2. ¿Qué falencias tienen las Pymes, que las imposibilita acceder a un crédito?

3. ¿A qué se debe el bajo nivel de otorgamiento de crédito en las pymes?

b) Sección B: Tasa de interés

1. ¿Considera que la tasa de interés es un factor limitante para que las pymes no accedan a un crédito?

2. ¿Porque existe una diferenciación entre la tasa de interés que le imponen a las grandes empresas y la tasa de interés que les imponen a las pymes?

3. ¿De acuerdo al año 2017, como se vio afectado los volúmenes de crédito de las pymes de Guayaquil frente su respectiva tasa de interés?

c) Sección C: Garantías

1. ¿Qué tipo garantías y cuáles son las que les exigen a las pymes para otorgar un crédito?

2. ¿Cómo consideran el tipo de garantía frente a un crédito, por parte de una pyme de Guayaquil?

d) Sección D: Antigüedad

1. ¿Cómo entidad financiera, prefieren otorgar crédito a las Pymes que lleven mayor tiempo en el mercado, o aquellas empresas que estén en el inicio de sus operaciones (empresas jóvenes)?

e) Sección E: Rendimiento

1. ¿Consideran que la rentabilidad (rendimiento) de la empresa es un factor que incide en el otorgamiento de un crédito financiero de una pyme?

f) Sección F: Panorama político

1. ¿El gobierno ha impulsado el crédito en las pymes a través de alguna política pública?

8.3 Anexo 3: Cuestionario para la entrevista a los dueños y administradores de las pymes en Guayaquil.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
FACULTAD DE ECONOMÍA**

Objetivo del estudio: Realizar un estudio acerca de los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil.

Fecha: Febrero 2018

Nombre:

Cargo:

Institución:

Sexo: M F

a) Sección A: Crédito

1. ¿Qué lo motivó a formar esta empresa?

2. ¿Para formar la empresa, que recursos económicos utilizó? ¿Recursos propios o crédito financiero?

3. ¿Considera usted, que las Pymes se ven imposibilitadas de acceder a un crédito?

4. ¿Qué tipo de barreras le impuso la entidad financiera donde solicitó el crédito?

b) Sección B: Tasa de interés

1. ¿Considera que la tasa de interés que le imponen a las pymes, es un factor limitante por el cual puedan acceder al crédito?

2. ¿Cuál es su opinión frente a la tasa de interés que le imponen a usted para acceder a un crédito versus la tasa de interés que le imponen a las grandes empresas?

c) Sección C: Garantías

1. ¿Qué tipo de garantías y cuales, le solicitaron las entidades financieras para otorgarle un crédito?

- Garantía Real (Inmuebles: Hipoteca, Anticresis. – Muebles: Pignoraticio, Mercantil, Título de Valores. – Patrimonios: Cuentas por cobrar, Inventarios).
- Garantía Bancaria (Cuentas corriente bancaria: Depósitos, Provisión de fondos o Descubierta Bancario).
- Garantía Reembolso (Prima sobre materiales).
- Garantía Financiera (Garantía de bienes reales privilegiada).
- Garantía de buena ejecución (Garante).
- Otras Garantías.

2. ¿Cómo consideran la existencia de altas exigencias de garantías para poder acceder a un crédito financiero en Guayaquil?

d) Sección D: Antigüedad

1. ¿Los años de constitución de la empresa (antigüedad) los considera como un factor que incide en el acceso al crédito?

e) Sección E: Rendimiento

1. ¿Considera usted que el rendimiento financiero - rentabilidad de la empresa influye en el acceso al crédito?

f) Sección F: Panorama político

1. ¿Desde su opinión, como cree que el gobierno ha impulsado a través de políticas públicas el aumento del crédito en las pymes?

2. ¿En la actualidad cómo ve usted el panorama crediticio para las Pymes en Guayaquil?

8.4 Anexo 4: Base de datos para la regresión, créditos y tasa de interés.

Tabla 11.

Base de Datos para la Regresión, Créditos y Tasa de Interés

Año	Tasa Interés Anual Productiva Pymes	Crédito del Sector Comercial	Crédito del Sector Servicio
2008	10,56%	\$115.500.519	\$46.380.148
2009	10,69%	\$93.449.272	\$74.791.504
2010	10,82%	\$96.302.009	\$94.519.724
2011	10,95%	\$120.712.594	\$120.423.215
2012	11,08%	\$138.047.821	\$164.771.771
2013	10,12%	\$278.842.306	\$352.417.517
2014	10,99%	\$571.794.268	\$495.287.515
2015	10,28%	\$401.105.779	\$516.756.059
2016	11,80%	\$168.491.187	\$269.821.042
2017	11,83%	\$181.521.581	\$233.574.564

Fuente: Portal Estadístico, Superintendencia de Bancos del Ecuador, Volumen de Crédito (2017).

Guayaquil 6 de Marzo de 2018.

Ingeniero
Freddy Camacho Villagómez
COORDINADOR UTE B-2017
ECONOMÍA
En su despacho.

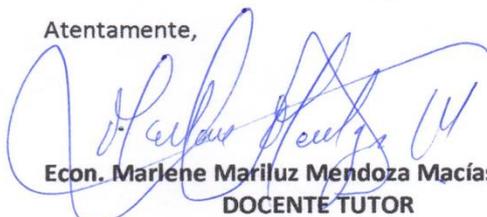
De mis Consideraciones:

Yo Marlene Mariluz Mendoza Macías, Docente de la Carrera de Economía, designada TUTORA del proyecto de grado de los señores estudiantes **Parada Merchán Aníbal David y Torres Criollo Harold Andrés**, cúmpleme informar a usted, señor coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo presentado por los estudiantes, titulado **"ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PYMES EN GUAYAQUIL"** por haber cumplido en mi criterio con el mínimo requerido de todas las formalidades. Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un **3%** de plagio.

Cabe indicar que bajo el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre B-2017 a mi cargo, asumo responsabilidad como tutora del trabajo en mención y, los estudiantes son responsables de su respectivo desarrollo.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **8/10 Ocho sobre Diez.**

Atentamente,



Econ. Marlene Mariluz Mendoza Macías, PhD.
DOCENTE TUTOR



Parada Merchán Aníbal David
ESTUDIANTE AUTOR



Torres Criollo Harold Andrés
ESTUDIANTE AUTOR

C.C.: Econ. Venustiano Carrillo, Mgs. Director Carrera de Economía.



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Parada Merchán, Anibal David**, con C.C: # **0941295925** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito de las Pymes en Guayaquil** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **15 de marzo de 2018**

Parada Merchán, Anibal David

C.C: 0941295925



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Torres Criollo, Harold Andrés**, con C.C: # **0931605729** autor/a del trabajo de titulación: **Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito de las Pymes en Guayaquil** previo a la obtención del título de **Economista** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **15 de marzo de 2018**

Torres Criollo, Harold Andrés

C.C: 0931605729



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN			
TEMA Y SUBTEMA:	Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito de las Pymes en Guayaquil		
AUTOR(ES)	Anibal David, Parada Merchán - Harold Andrés, Torres Criollo		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Erwin José, Guillén Franco - Econ. Marlene Mariluz, Mendoza Macías, PhD		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Economía		
TITULO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	15 de marzo de 2018	No. DE PÁGINAS:	143 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Economía		
PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:	Pymes, crédito, financiamiento, tasas de interés, garantías, rendimiento		
RESUMEN/ABSTRACT			
<p>El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar los factores que inciden en el acceso al crédito de las pymes en Guayaquil. El método de investigación aplicado es el deductivo, debido a que se parte de la teoría y se busca comprobar los diferentes factores que inciden en el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas. En el marco teórico se indaga acerca de los diferentes factores que determinan la accesibilidad al crédito en las pymes por parte de las entidades financieras. Para este trabajo se consideró el análisis de la tasa de interés, las garantías, el tamaño de la empresa, la antigüedad, el rendimiento, la localización geográfica y la innovación. Para el levantamiento de información se aplicó entrevistas a los distintos agentes involucrados con el tema de investigación. Fueron entrevistados 10 dueños y administradores de pequeñas y medianas empresas del sector comercial y de servicio de Guayaquil. Además, se entrevistó a dos agentes crediticios, uno del banco Pichincha y otro del banco Bolivariano. Por último, se entrevistó a dos expertos sobre créditos. Como principal conclusión, se determina que la tasa de interés, las garantías y el rendimiento de la pyme limitan su acceso al crédito en Guayaquil.</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593 994276149	E-mail: davidparadamerch@hotmail.com	
	Teléfono: +593 998025567	E-mail: harold_torres7@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Camacho Villagomez Freddy Ronalde		
	Teléfono: +593-4-2206953 ext 1634		
	E-mail: Freddy.camacho.villagomez@gmail.com ; Freddy.camacho@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			