

# *Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones*

García T., Galo H.; Villafuerte O., Marcelo F.

Recibido: 21-08-14 - Revisado: 09-09-14 - Aceptado: 05-10-14

García T., Galo H.  
Licenciado en Contabilidad y Auditoría.  
Magíster en Costos y Gestión Financiera.  
Doctorando en Auditoría.  
Universidad Indoamérica de Ecuador.  
Ecuador  
hernancillo@gmail.com

Villafuerte O., Marcelo F.  
Licenciado en Administración de Empresas.  
Magíster en Administración y Marketing.  
Universidad Indoamérica de Ecuador.  
Ecuador  
marcelovillafuerte@uti.edu.ec

La presente investigación analiza las complicaciones a las que se enfrentan las PYMES ecuatorianas en el afán de conseguir dinero y su implicación en las políticas de inversión. El trabajo parte del aprovechamiento de las opiniones de las personas responsables de una muestra de empresas seleccionadas con criterios de aleatoriedad. Los resultados muestran que si bien estas empresas están fuertemente condicionadas a la consecución de créditos en el mercado privado; éstas, no han incidido en el crecimiento de las PYMES.

**Palabras clave:** PYMES, financiamiento, política de inversiones, crecimiento.

*RESUMEN*

This research analyzes the complications that SMEs face in Ecuador in order to get money and their involvement in investment policies. The work begins explaining the opinions of people responsible from a sample of companies, selected with a random criteria. The results show that although these companies are heavily contingent upon the achievement of credits in the private market, they have not affected the growth of SMEs.

**Keywords:** SME's, financing, investment policy, growth

*ABSTRACT*

## **1. Introducción**

A nivel mundial últimamente las PYMES han tenido un papel importante en el desarrollo de los países a pesar de cambios tecnológicos y sobre todo de las desventajas que enfrentan con las grandes empresas. Su protagonismo se debe a la importancia que tienen en la economía de los países y por el alto grado de generación de empleo (Gómez & Hernández, 2009).

En el ámbito de los países emergentes de Latinoamérica, (Harvey & Wendel, 2006), en un informe del Banco Mundial, y (Guaipatín, 2003) en un reporte del Banco Interamericano de Desarrollo, señalan el papel importante de las MIPYMES en Latinoamérica y ponen de manifiesto que el acceso al financiamiento bancario es un problema común y tiende a ser una característica de las naciones en desarrollo.

Las PYMES suelen contar con una estructura organizacional simple que agiliza la toma de decisiones y la adaptabilidad ante cambios de entorno, a la vez que mejora el flujo de información y la comunicación entre sus miembros, lo que repercute en una mayor flexibilidad y capacidad de adaptación estructural. Asimismo, al ser en muchas ocasiones negocios familiares, impera un elevado nivel de compromiso y motivación de sus integrantes, a la vez que la cercanía al cliente le otorga ventajas de información y mayor flexibilidad para producir pequeñas cantidades, a corto plazo y con determinadas especificaciones (Vásquez, 2007).

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

Este tema planteado ha sido abordado por muchos investigadores en Estados Unidos y en el Reino Unido (National Economic Research, 1990; Aston Business School, 1991; Deakins, Hussain and Ram, 1992). En España vale destacar trabajos en la misma línea como (López, José; Riaño, Vicente; Romero, Mariano, 1996; Maroto, 1995; Freixas, 1991). Todos estos estudios indican que las restricciones al financiamiento constituyen uno de los factores críticos en el desarrollo de las PYMES, y que esto se ha

debido a que el sector bancario ha fallado en proveer fondos a este tipo de empresas.

Mientras que en algunos casos los créditos para PYMES terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento; en otros, hay créditos pero cuya existencia se desconoce. Allí se plantea el problema del crédito y la falta de información (Bloch & Granato, 2007).

No ajeno a todo esto, dentro del ámbito financiero se observa una constante preocupación por las dificultades de financiación a lo que se enfrentan las PYMES, y dentro de ellas, por el fenómeno del racionamiento del crédito (Larrán, García-Borbolla, & Giner, 2010) y sus efectos tanto sobre la rentabilidad y eficiencia de las PYMES como sobre el conjunto de la economía.

En México se observó que las PYMES han tenido dificultad para obtener recursos a través del sistema financiero, debido a la escasa disponibilidad de los mismos (Echeverría Sanchez, Morales Cano, & Varela Salas, 2007); esto debido a que los recursos fueron canalizados hacia el sector público, lo que ha provocado que a la falta de créditos tradicionales, los otros tipos de financiamiento<sup>1</sup> (especialmente el crédito de los proveedores), se conviertan en el soporte de la economía mexicana. De todos estos tipos de financiamiento el crédito bancario es el preferido por estas empresas (López, Riaño, & Romero, 1996).

Las PYMES presentan deficiencias en su gobierno corporativo, en la gestión y en la planeación financiera. Vázquez (2007) menciona como causa principal del fracaso de las pymes mexicanas, la ausencia de conocimiento del negocio que se inicia, es decir, que con frecuencia el empresario mexicano se aventura sin conocer el medio a profundidad. La falta de administración profesional impide una correcta planeación y capacidad para interpretar variables económicas y financieras y una adecuada formulación de la visión y misión de la empresa, que se pierde en la operación diaria sin una visión de largo plazo. Ello genera expectativas poco realistas, como pensar que el negocio se desarrollará con relativa facilidad, o el incurrir en gastos e inversiones innecesarios, y se

---

<sup>1</sup> Crédito proveedores, tarjetas de crédito, venta o renta de activos no estratégicos, arrendamiento de activos del fabricante, patrocinio, subsidio y apoyo de proveedores.

refleja en una escasa definición y planificación de objetivos, en flujos de caja inconsistentes con el capital de trabajo disponible y aún menos con la obtención de capital de largo plazo (ITAM, 2009).

Según Carbó (2007) el sistema financiero constituye un pilar fundamental en el crecimiento económico de cualquier país, la evidencia de la última crisis financiera sufrida en el país del norte, que impactó los mercados financieros a nivel mundial, pone de manifiesto una vez más la importancia de la actividad financiera-bancaria y la influencia en el entorno.

Los sistemas que se apoyan en los bancos ofrecen una fuente de financiamiento perfectamente viable; de hecho, la mayoría de los países desarrollados tienen este tipo de sistema; sin embargo de aquello, los problemas de financiación han sido un tema de mucho debate en la literatura financiera (López, Riaño, & Romero, 1996).

Con el ingreso de empresas extranjeras a territorio nacional los empresarios ecuatorianos se están viendo en la necesidad de implantar nuevas estrategias de crecimiento, y no ajeno a esto están las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que se han caracterizado por ser el eje de los negocios del país.

Las grandes restricciones que sufren este tipo de empresas en cuanto a la obtención de recursos, ha provocado que tengan que de alguna manera mejorar sus procesos productivos, incrementar su ámbito de acción o permanecer estancada sin posibilidad de crecimiento alguno; ante esto, se han visto en la imperiosa necesidad de re-plantear las estrategias de crecimiento con el propósito de enfrentar estos factores que están inherentes a la parte de la globalización.

El obtener recursos financieros en el país para este tipo de empresas se ha vuelto toda un dolor de cabeza puesto que, se encuentran con un sinnúmero de dificultades ya sean administrativas (demoroso proceso de aprobación de crédito), hasta financieras (altas tasas de interés), sin embargo, no hay que dejar de lado incluso, que a este tipo de empresas se les aplica plazos cortos y exigencias elevadas de garantías (Bloch & Granato, 2007).

Las fuentes tradicionales de financiamiento son las preferidas

por los establecimientos ecuatorianos, entre ellos los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito y otras fuentes (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012). En el caso de los mercados financieros y de capitales no siempre logran asignar los recursos con una máxima eficiencia social y productiva, de tal forma que la arquitectura financiera de cada país determina en gran medida, la eficiencia de estos mecanismos. A menudo se presentan externalidades negativas o fallas de mercado principalmente en relación con los negocios pequeños y con las actividades empresariales emergentes (FLACSO - MIPRO, Granda, M, 2012). Los países no pueden crecer sin capital. Los mercados contribuyen a repartir los recursos, garantizando que se distribuyan, lo cual es especialmente importante cuando son escasos. Cada país debe saber, en cada momento, cuál es la combinación adecuada de Estado y mercado (Stiglitz, 2006). Si bien es cierto que las elecciones tradicionales le dan al emprendedor una sensación de seguridad al saber que “de esta forma ya se ha hecho antes”, el problema es que muchas veces no se consigue el financiamiento necesario. Los requisitos para conseguir préstamos de estos sitios son muchos y algunos complicados y, en el caso de conseguirse, se los obtiene a tasas de interés demasiado altas (Ministerio de Industrias y Productividad, 2012).

Las Pymes ecuatorianas ocupan un gran porcentaje en el tejido empresarial, puesto que representan 2.6% del producto interno bruto (PIB) nacional, representan aproximadamente 95% de los establecimientos industriales, participan en el PIB industrial en 24%, en las exportaciones en 5%, generan empleo tanto directo como indirecto a 1.000.000 de personas (Saltos&Vásquez, 2011). Ante esta situación resulta de gran interés estudiar las condiciones de financiación ofrecidas a las PYMES, los mecanismos alternativos y la medida que estos factores debilita o potencia sus posibilidades de crecimiento.

En el Ecuador existe a parte del mercado de dinero uno claramente identificado como es el mercado de capitales, que en el papel debería actuar como alternativa válida de financiamiento a largo plazo, sin embargo, este mercado no contempla y normativamente dificulta la participación de las PYMES en dicho escenario (Andrade & Calero, 2006).

Estos antecedentes nos abren el camino para estudiar las razones que explican estas posibles ineficiencias del mercado privado de crédito separándolas claramente de aquellas dificultades que inevitablemente surgen en su funcionamiento. Estas dificultades a las que se hace hincapié vienen dadas por dos aspectos: 1) aquellas que surgen por el desconocimiento de las PYMES sobre las oportunidades que el mercado les ofrece y, 2) aquellas que surgen por el rechazo de las entidades financieras a ciertos proyectos por razones ajenas a la propia viabilidad comercial<sup>2</sup>. Dicho de otra manera, no constituyen fracaso del mercado y por lo tanto serán consideradas dificultades de funcionamiento el hecho de que las PYMES elaboren mal las propuestas o presenten proyectos comercialmente no rentables; así mismo, por el lado de la oferta no constituiría fracaso del mercado la negación de fondos a las PYMES por el hecho de que éstas han llegado a un límite de riesgo, no así, cuando la institución financiera negase el crédito a la PYMES por falta de confianza, ésta, si caería dentro de la ineficiencia de la banca.

En resumen, el sistema financiero privado estaría fracasando en encontrar mecanismos adecuados de colocación de créditos a los mejores proyectos por razones ajenas a la propia viabilidad comercial del proyecto.

Con la finalidad de llevar adelante esta investigación se ha diseñado un cuestionario con sendas preguntas interrelacionadas entre sí y que recojan información relacionadas al tema propuesto. Una vez validado el instrumento se procedió hacer un trabajo personalizado en cada una de las empresas de la muestra, iniciando la visita primeramente con una llamada telefónica y el envío de la información por correo electrónico.

Por tratarse de una investigación preliminar en el Ecuador y según lo justificado en el inicio del presente trabajo, para el presente estudio se consideraron a aquellas empresas con forma jurídica<sup>3</sup> y que estén dentro de la resolución SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Cuando un proyecto al ser analizado arroja un Valor Actual Neto positivo

<sup>3</sup> Sociedad Anónima y Responsabilidad Limitada.

<sup>4</sup> Establece los parámetros para considerar a una empresa jurídica PYMES, Las variables que utiliza la Superintendencia de Compañías para realizar esta clasificación son: Las Ventas, Los Activos, y; el Personal Ocupado.

El abordaje de este trabajo al ser el mismo complejo en cuanto a la cuantificación de los datos por tratarse del análisis del mercado de crédito y su incidencia en las políticas de crecimiento, se lo realiza mediante la valoración de un conjunto de variables que representan con cierta aproximación el estado de la cuestión.

La hipótesis de partida y apoyados en la literatura analizada a nivel internacional se ha supuesto en que las restricciones de financiamiento condicionan las posibilidades de crecimiento. Esta hipótesis exige separar a las empresas en base a su estrategia de crecimiento, en este sentido, se clasificó a las PYMES en tres estratos: 1) aquellas empresas de crecimiento reciente; 2) aquellas empresas de crecimiento futuro 3) aquellas empresas estacionarias<sup>5</sup>. Por lo tanto, el objetivo perseguido en este artículo es analizar si las restricciones de financiamiento que tienen las PYMES del Ecuador han condicionado sus posibilidades de crecimiento.

Con los resultados de esta investigación, se pretende confirmar o rechazar los hallazgos de la literatura internacional en cuanto al tema propuesto, en vista de que, la evidencia empírica existente no es determinante en cuanto al valor que hay que reconocer a estas afirmaciones.

La razón de clasificar a las PYMES en estratos, es con el fin de palear de alguna manera la complejidad al abordar el estudio del fracaso del mercado de crédito y su incidencia sobre la política de inversiones, puesto que, presenta algunos inconvenientes en orden a su cuantificación, lo que conlleva a que nuestro camino se enfoque en un procedimiento indirecto, mediante el cual se valoren una batería de variables que representan con cierta aproximación el estado del arte, por lo tanto, al separarlas de acuerdo a su política de crecimiento, nos servimos de dicha información para hacer un análisis comparativo entre unas y otras. Este camino, agrupa a las empresas de forma más homogénea y permite un análisis más riguroso de sus políticas de financiación; además, se pretende mediante este análisis, obtener evidencia empírica en torno a la asociación entre una estrategia de crecimiento y las correspondientes condiciones de financiación.

---

<sup>5</sup> Que no han llevado a cabo importantes inversiones en los tres últimos años y que tampoco disponen de planes de inversión futuros

## 2. Consideraciones metodológicas

La base de datos con la que se partió comprende las empresas que están controladas por la Superintendencia de Compañías; por lo tanto, la población de referencia a los efectos de este estudio, son las empresas que presentan información a este organismo. De acuerdo a esta base de datos estas empresas ascienden a 16.014 PYMES.

**Cuadro 1**  
**Distribución sectorial del universo inicial de empresas**

Sector	Medianas	Pequeñas
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	533	816
Explotación de minas y canteras	637	108
Industrias manufactureras	637	1136
Electricidad, gas, vapor, aire acondicionado	13	39
Distribución de agua	19	31
Construcción	375	761
Comercio al por mayor y menor	1749	3144
Transporte a almacenamiento	240	642
Actividades de alojamiento	110	335
Información y comunicación	103	357
Actividades financieras y seguros	72	101
Actividades inmobiliarias	376	826
Actividades profesionales	274	1005
Actividades de servicios administrativos	240	708
Enseñanza	43	148
Salud Humana	67	230
Artes, entretenimiento y recreación	13	29
Otras actividades de servicios	26	71
<b>TOTAL</b>	<b>5527</b>	<b>10487</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Para determinar el universo final, se retiró del listado inicial, aquellas empresas con poca representatividad dentro de la población, así como las del sector financiero<sup>6</sup>. Además para

---

<sup>6</sup> Puesto que en este trabajo se intenta obtener evidencia acerca de los problemas de financiación de las PYMES carecería de sentido incorporar a este sector en la muestra.

homogenizar de mejor manera al grupo de PYMES, se retiraron aquellas empresas que están comprendidas dentro del primer cuartil y aquellas que no tienen ninguna empresa dentro de las actividades. De esta manera se omitieron del universo además de las financieras, las actividades: electricidad, agua, entretenimiento y otras actividades de servicios, tanto de las pequeñas como de las medianas empresas.

**Cuadro 2**  
**Distribución sectorial del universo final de empresas**

Sector	Medianas	Pequeñas	Total
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	533	816	1349
Explotación de minas y canteras	637	108	745
Industrias manufactureras	637	1136	1773
Construcción	375	761	1136
Comercio al por mayor y menor	1749	3144	4893
Transporte a almacenamiento	240	642	882
Actividades de alojamiento	110	335	445
Información y comunicación	103	357	460
Actividades inmobiliarias	376	826	1202
Actividades profesionales	274	1005	1279
Actividades de servicios administrativos	240	708	948
Enseñanza	43	148	191
Salud humana	67	230	297
<b>TOTAL</b>	<b>5384</b>	<b>10216</b>	<b>15600</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Con el fin de obtener un número de empresas representativas de la población, se realizó un muestreo aleatorio estratificado simple. La fórmula utilizada fue:

$$n = \frac{z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{D^2}$$

Para una probabilidad del 95,5% el valor de z es 2. Considerando el valor más conservador de "P" (50%) y con una desviación del 5% el valor de "n" es de 400 empresas a encuestar. Para determinar

a cuantas empresas de cada actividad se van a encuestar y no dejar de lado a ninguna de ellas, se toma el porcentaje de representación del sector. Luego de este procedimiento el total de empresas a encuestar por cada actividad se muestra en el cuadro siguiente:

**Cuadro 3**  
**Actividades a participar en el estudio**

Sector	Total empresas	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	35	8.75
Explotación de minas y canteras	19	4.75
Industrias manufactureras	45	11.25
Construcción	29	7.25
Comercio al por mayor y menor	125	31.25
Transporte a almacenamiento	23	5.75
Actividades de alojamiento	11	2.75
Información y comunicación	12	3.00
Actividades inmobiliarias	31	7.75
Actividades profesionales	33	8.25
Actividades de servicios administrativos	24	6.00
Enseñanza	5	1.25
Salud humana	8	2.00
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Este dato nos sirvió para la aplicación del instrumento de recolección de información cualitativa. Para la obtención de datos de carácter cuantitativo se trabajó con el universo de la población, a partir de la base de datos señalada anteriormente.

Estructurado el instrumento de recolección y luego de validarlo<sup>7</sup>, un equipo de trabajo procedió a visitar a cada una de las empresas con el objetivo de obtener la mayor cantidad de respuestas posibles. El número final de respuestas recibidas ascendió a 306

---

<sup>7</sup> Nos apoyamos en la revisión de tres expertos quienes hicieron sus aportes para mejorar el instrumento inicial y luego de aplicar una prueba piloto se procedió a enviar el cuestionario a las empresas.

que representa 77% que puede considerarse alto para alcanzar unos niveles de representatividad razonables. Además, como se menciona a continuación, los índices de respuestas por sectores no presentan grandes diferencias entre sí.

**Cuadro 4**  
**Índice de respuestas por sectores**

Question.	Ag.	Min.	Ind.	Cons.	Com.	Tran.	Aloj.	Inf.	Inm.	Prof.	Adm.	Ens.	Salud	Total
Planifica.	35	19	45	29	125	23	11	12	31	33	24	5	8	400
Contest.	30	14	26	24	107	18	9	6	20	24	20	5	3	306
Respuesta	86%	74%	58%	83%	86%	78%	82%	50%	65%	73%	83%	100%	38%	77%

Fuente: Elaboración propia

### 3. Desarrollo

#### 3.1. Perfil socio económico de las empresas

En los Cuadros 5 y 6 se presentan en promedio el volumen de los activos, pasivos, patrimonio y número de trabajadores por actividad económica y por tamaño de la empresa.

**Cuadro 5**  
**Perfil socioeconómico medianas empresas**

	Variable	Activo	Pasivo	Patrimonio	Trabaj.
<b>MEDIANA EMPRESA</b>	Agricultura	\$ 2.023.266,20	\$ 1.122.305,34	\$ 900.960,86	20
	Industrias	\$ 2.214.736,94	\$ 1.383.910,32	\$ 830.826,62	43
	Construcción	\$ 2.171.952,01	\$ 1.530.459,02	\$ 641.492,98	17
	Comercio	\$ 1.466.451,13	\$ 1.055.904,71	\$ 410.546,42	22
	Transporte	\$ 1.529.298,49	\$ 1.021.491,60	\$ 507.806,89	16
	Alojamiento	\$ 2.123.684,98	\$ 1.009.983,17	\$ 1.113.701,81	30
	Comunicación	\$ 1.553.569,08	\$ 1.108.957,24	\$ 444.611,84	19
	Profesionales	\$ 1.618.791,42	\$ 1.067.445,22	\$ 551.346,20	12
	Servicios administ.	\$ 1.299.284,88	\$ 806.755,76	\$ 492.529,12	22
	Enseñanza	\$ 2.688.264,00	\$ 1.165.888,72	\$ 1.522.375,28	23
Salud	\$ 1.655.159,05	\$ 984.915,59	\$ 670.243,45	14	

Fuente: Elaboración propia

**Cuadro 6**  
**Perfil socioeconómico pequeñas empresas**

	Variable	Activo	Pasivo	Patrimonio	Trabaj.
PEQUEÑA EMPRESA	Agricultura	\$ 576.668,60	\$ 312.421,26	\$ 264.247,34	16
	Industrias	\$ 1.644.974,32	\$ 261.438,98	\$ 162.629,04	16
	Construcción	\$ 525.122,96	\$ 365.906,99	\$ 159.215,97	12
	Comercio	\$ 381.193,89	\$ 274.624,43	\$ 106.569,47	10
	Transporte	\$ 375.906,70	\$ 254.995,64	\$ 120.911,06	12
	Alojamiento	\$ 381.134,27	\$ 222.716,30	\$ 158.417,97	17
	Comunicación	\$ 321.656,87	\$ 218.238,36	\$ 103.418,51	17
	Profesionales	\$ 379.263,69	\$ 262.858,86	\$ 116.404,82	9
	Servicios administ.	\$ 257.305,00	\$ 171.390,64	\$ 85.914,35	18
	Enseñanza	\$ 278.297,36	\$ 155.438,15	\$ 122.859,21	20
Salud	\$ 326.263,29	\$ 186.471,99	\$ 139.791,30	11	

Fuente: Elaboración propia

Con estos datos preliminares se puede manifestar que la mediana empresa del total de sus activos 60% está financiada por recursos ajenos y 40% con recursos propios; en cambio las pequeñas empresas tienen un financiamiento ajeno de 64% y 36% de recursos propios, lo que nos da una primera pauta de la estructura del financiamiento de sus inversiones.

Por otro lado, 50.65% de los encuestados manifestaron desenvolverse bajo una estructura de tipo familiar, en donde la dirección de la empresa está fuertemente controlada por los propietarios. 48.37% manifestó no estar sometido a este tipo de vinculación. El resto de encuestados mantuvo la reserva en esta cuestión.

Con respecto a los años de experiencia empresarial, los indicadores muestran una vida media de 19 años; 68.08% está entre 6 a 15 años, 19.22% entre 1 a 5 años, 6.51% entre 15 y 20 años y el restante en más de 20 años.

## **3.2. Rasgos básicos de la financiación de las PYMES**

### **3.2.1. Requisitos de documentación de la banca**

Uno de los factores a tomar en cuenta cuando de crédito se refiere es el planteamiento incorrecto de la documentación que exige la banca como requisito, que es un tema que puede llevar al fracaso en la concesión de un préstamo. El 60.13% de empresas manifestaron haber encontrado dificultades con la documentación. De éstas, la mayoría atribuyen estas dificultades en orden de importancia: al excesivo número de documentos que deben cumplimentarse, los elevados costos de elaboración de la documentación y el tiempo en elaborarlos.

### **3.2.2. Tipos de financiación preferida**

Las fuentes de financiación preferida por las PYMES es la bancaria en 74.84%, seguida por las cooperativas en 17.68%. En menos escala utilizan a las mutualistas 3.27%. El 3.92% restante se distribuyen entre la bolsa de valores, la propia empresa y otras fuentes de financiamiento. El cuadro 7, recoge los resultados de la encuesta sobre este particular.

**Cuadro 7**  
**Preferencias de financiación**

<b>Institución</b>	<b>Frecuencia absoluta</b>	<b>Frecuencia relativa</b>
Bancos	229	74,84%
Bolsa de valores	1	0.33%
Cooperativas	54	17.65%
Mutualistas	10	3,27%
Propia empresa y otros	13	3.59%

**Fuente:** Elaboración propia.

### **3.2.3. Características de la financiación bancaria**

Como se vio en el punto anterior, pese a que las PYMES prefieren financiarse con bancos, estas empresas no la consideran por diferentes razones como las que se señalan a continuación:

**Cuadro 8**  
**Características de la financiación bancaria**

	RAZONABLE	COSTOS	PLAZO	CUANTÍA	DOCUMEN	DEMORA	GARANTÍAS
TI	18,30%	14,71%	6,86%	15,36%	20,59%	13,40%	31,05%
BI	4,25%	55,88%	49,35%	48,37%	37,25%	57,84%	38,89%
MI	10,13%	19,61%	25,49%	22,55%	24,84%	23,20%	21,90%
PI	46,41%	5,56%	11,11%	7,84%	8,17%	3,92%	2,61%
NI	9,80%	1,31%	0,65%	0,65%	4,58%	0,33%	1,63%
SR	11,11%	2,94%	6,54%	5,23%	4,58%	1,31%	3,92%
<b>TOTAL</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** Elaboración propia

Como se observa en el cuadro anterior, 22.55% se pronuncia rotundamente a favor de la razonabilidad de la financiación bancaria; esto, debido a que en promedio 64,92% manifiesta su descontento por los costos altos (70.59%), plazos inadecuados (56.21%), recorte en la cuantía (63.73%), documentación compleja (57.84%), demora en la concesión (71.24%); y, finalmente las garantías (69,93%).

Dentro de estos factores, se consultó a los encuestados sobre un aspecto importante que tiene que ver con la decisión que toman cuando la institución financiera recorta la cuantía solicitada, ante esto, el 59.48% manifiesta que aceptan el valor de la cuantía entregada, y la diferencia buscan alguna otra alternativa de financiamiento.

Fue relevante conocer además la percepción que tienen estas empresas respecto de los criterios en los cuales se apoyan los bancos para entregarles el crédito. Un ranking de importancia se lo presenta en el siguiente cuadro:

### Cuadro 9

#### Ranking de importancia que le dan los bancos para los créditos

Viabilidad comercial	61.76%
Garantías y credibilidad de estados financieros	61.11%
Sector al que pertenecen	49.67%
Riesgos asumidos por las PYMES	44.93%
Rentabilidad	42.81%
Experiencia en operaciones anteriores	37.25%

**Fuente:** Elaboración propia

En resumen podríamos indicar que: 61.76% de las PYMES piensan que la viabilidad comercial de los proyectos de inversión presentado por las PYMES son los más relevante para los bancos para otorgar un crédito, seguido por las garantías y la credibilidad de la información financiera en 61.11%. El sector al que pertenecen aseguran las PYMES es un factor que toman mucho en cuenta las instituciones financieras al otorgar créditos. Tanto el riesgo global asumido por la institución financiera con la PYMES así como el riesgo que tiene la empresa con otras instituciones ocupa el siguiente puesto del ranking con 44.93% en promedio. La rentabilidad con 42.81% y la experiencia que han tenido estos dos entes en transacciones anteriores son menos relevantes para los encuestados.

Respecto de la preferencia del tamaño de la institución financiera para conseguir recursos económicos, con gran holgura se manifestaron los encuestados al indicar que ellos prefieren trabajar con un banco grande (67.97%); 14.71% indicó su preferencia por una cooperativa grande. Para 7.19% le es indiferente si es banco u otra institución así como su tamaño. Así mismo, 74.51% manifestó que prefiere trabajar con un banco que con una cooperativa.

Otro punto importante fue conocer sobre el trato que reciben estas empresas y si éste dista del trato que dan a las grandes empresas, 55,88% indica que el trato es igual, 43,46% manifiesta que el trato es desigual. El resto de encuestados no se pronunció al respecto.

### 3.2.4. Otras fuentes de financiamiento

En el cuadro 7 observamos las diferentes fuentes de financiamiento alternas que utilizan las PYMES para financiar sus proyectos, y que en porcentaje representan una minoría. En relación a aquellas empresas que manifestaron hacer un uso frecuente de estas fuentes, se exponen a continuación las opiniones respecto de los aspectos de mayor interés.

**Cuadro 10**  
**Rasgos fundamentales de la financiación en entidades alternas**

	Costos	Plazos	Recortes	Documentación	Demora	Garantías	Razonable
TI	22%	12%	9%	18%	12%	44%	16%
BI	40%	46%	46%	34%	56%	43%	31%
MI	20%	27%	20%	17%	12%	7%	15%
PI	17%	7%	18%	12%	15%	3%	21%
NI	0%	0%	0%	14%	0%	1%	8%
SR	2%	7%	7%	6%	5%	3%	9%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**Fuente:** Elaboración propia

En el cuadro 10, se observa que 47.00% se pronuncia a favor de la razonabilidad de la financiación bancaria en otras entidades distintas al banco; esto, debido a que en promedio el 61.16% manifiesta su descontento por los costos altos (61.44%), garantías (87.25%), documentación compleja (51.96%), demora en la concesión (67.65%), plazos inadecuados (58.50%) y recortes en la cuantía (54.58%).

### 3.3. Financiación y estrategias de crecimiento

Como se manifestó en la parte de la justificación de la hipótesis, para este punto se dividió al conjunto de PYMES en base a su política de crecimiento, para esto se identificaron tres segmentos a analizar: 1) empresas con crecimiento futuro<sup>8</sup>, empresas de crecimiento reciente<sup>9</sup>, empresas estacionarias<sup>10</sup>.

<sup>8</sup> Empresas con planes de crecimiento a tres años futuro.

<sup>9</sup> Empresa con planes de crecimiento desde hace tres años atrás.

<sup>10</sup> Sin crecimiento reciente ni futuro.

**Cuadro 11**  
**Distribución global según política de crecimiento**

Etiquetas de fila	Abs.	%
La empresa cuenta con planes de inversión para los próximos 3 años.	143	46,73
La empresa ha realizado importantes inversiones en los últimos 3 años.	88	28,76
La empresa no ha realizado inversiones en el pasado ni dispone de planes al futuro	71	23,20
(en blanco)	4	1,31
<b>Total general</b>	<b>306</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Con el fin de comprobar si existen diferencias estadísticamente significativas entre los diversos sectores incluidos en la muestra, de acuerdo con las categorías establecidas según la política de crecimiento de la empresa, se ha realizado con la ayuda del programa PSPP un análisis de homogeneidad. El siguiente cuadro resume la frecuencia de la muestra observada y esperada acompañándose un análisis del valor estimado del estadístico chi cuadrado en relación a su valor en cuadros.

**Cuadro 12**  
**Análisis sectorial de homogeneidad según la política de crecimiento**

	Próximos 3 años		Últimos 3 años		Estacionarias		Total
	Observadas	Esperadas	Observadas	Esperadas	Observadas	Esperadas	
Alojamiento	8	3.79	0	2.33	0	1.88	8
Servicios administ.	10	9.47	6	5.83	4	4.70	20
Inmobiliarias	0	9.47	10	5.83	10	4.70	20
Profesionales	0	11.36	12	6.99	12	5.64	24
Agricultura	24	14.21	6	8.74	0	7.05	30
Salud	0	1.42	3	0.87	0	0.71	3
Comercio	70	50.67	20	31.18	17	25.16	107
Construcción	6	11.36	9	6.99	9	5.64	24
Industrias	2	12.31	10	7.58	14	6.11	26
Comunicación	3	2.84	0	1.75	3	1.41	6
Enseñanza	2	1.89	2	1.17	0	0.94	4
Transporte	4	7.58	10	4.66	2	3.76	16
Minas	14	6.63	1	4.08	0	3.29	14
<b>Total</b>	<b>59</b>		<b>50</b>		<b>33</b>		<b>302</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

Como la sumatoria del  $\chi^2$  es mayor que el valor crítico se rechaza la hipótesis que plantea que las actividades empresariales son proporcionales en todas sus políticas de inversión, es decir son homogéneas con un nivel de confianza del 95%; en consecuencia, los sectores económicos se plantean, de acuerdo con este resultado, diferentes estrategias de crecimiento y, por lo tanto, cabe esperar que también presenten diferentes necesidades de financiación.

### **3.4. Empresas de crecimiento futuro**

Dentro de la categoría de empresas con planes de financiamiento futuro, 62.41% señaló que ya tenía un acuerdo de financiación establecido con una entidad financiera, 24.82% indicó que no tiene ningún acuerdo pero que espera obtenerlo con ciertas dificultades. 12.77% indicó que su proyecto fue rechazado.

Para valorar la eficiencia del funcionamiento del mercado de crédito, se preguntó a las PYMES si esperaba que su proyecto fuese rechazado por motivos distintos al de su viabilidad comercial<sup>11</sup>. Así por ejemplo los bancos podrían rechazar un proyecto al no existir experiencia con la empresa solicitante o bien por insuficientes garantías aportadas. En ambos casos se podría suponer un mal funcionamiento del mercado de crédito. De acuerdo con las respuestas, (63.83%) de los encuestados perciben que las instituciones financieras les niegan los créditos por falta de experiencia PYMES – Banco (16.36%), garantías insuficientes (43.64%), riesgo asumido por la empresa con otros bancos (15.60%) y otros aspectos distintos a la viabilidad comercial (36.17%). Ninguna de las empresas se pronunció a que el rechazo se podría dar por la viabilidad comercial del proyecto.

### **3.5. Empresas de crecimiento reciente**

Anteriormente observamos, que 28.76% de las PYMES realizaron inversiones en los últimos tres años. En relación con este segmento, interesa conocer qué tipo de financiamiento escogieron y con qué clase de barreras se encontraron.

Respecto del primer punto, la vía de financiación preferida

---

<sup>11</sup> Por ejemplo los bancos podrían rechazar un proyecto por no existir experiencia con las PYMES en operaciones anteriores, o bien por unas garantías aportadas insuficientes. Con esto se podría hablar de un mal funcionamiento del mercado de crédito

es la bancaria (72.73%), de este modo se estaría confirmando una primera aproximación tratada en el cuadro 7. A continuación se presenta una distribución global de las diversas opciones de financiación:

**Cuadro 13**  
**Distribución de las fuentes de financiamiento**

Estrategia	La empresa ha realizado importantes inversiones en los últimos 3 años	
Etiquetas de fila	Cuenta de Financiación preferida	%
Bancos	64	72,73%
Cooperativas	19	21.59%
Mutualistas	3	3.41%
Propia empresa	2	2.27%
<b>Total general</b>	<b>88</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

Las opciones que escogieron este segmento de empresas fueron en orden: los bancos, las cooperativas, las mutualistas y la propia empresa.

Uno de los criterios para valorar el fracaso del mercado en entregarles dinero a este grupo de empresas fue, analizar si las solicitudes de crédito fueron aceptados en un primer intento, sin necesidad de recurrir a otras entidades. Sería fracaso de mercado de crédito cuando un buen proyecto, fuese rechazado por no responder la empresa solicitante a los niveles de confianza o garantías exigidos por dicho banco. En relación a este punto, 26.14% manifestó haberse financiado al primer intento y 73.86% al segundo intento. Con el fin de corroborar este punto analizado, se quiso confirmarlo, conociendo el nivel de fragmentación al que han sido sometidos los préstamos solicitados por las PYMES. El hecho de que la institución financiera asuma solo una parte del total del monto solicitado, sería fracaso del mercado de crédito. 44.32% manifiesta que el préstamo lo consiguieron sin necesidad de fragmentación, 54.55% indica lo contrario; y, los restantes encuestados no responden a esta pregunta.

### 3.6. Empresas estacionarias

Respecto a las empresas estacionarias, interesaría conocer si las razones obedecen a un rechazo por parte de los bancos o simplemente que no han deseado ni desean crecer. En el primer caso se trataría de un mal funcionamiento del mercado de crédito suponiendo que dichos proyectos fueron elaborados correctamente y con viabilidad comercial. En el segundo caso, se estaría ante un tipo de empresas que consideran correcto su tamaño, y en consecuencia no plantean problemas de financiación. Las respuestas obtenidas se presentan en el cuadro siguiente:

**Cuadro 14**  
**Problemas de financiación en empresas estacionarias**

<b>Estrategia</b>	<b>Estacionarias</b>	
Rechazo por aspectos distintos a viabilidad	44	61.97%
Rechazo de proyecto viable	4	5.63%
Tamaño satisfactorio	23	32.39%
<b>Total general</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia

En base a los resultados podemos indicar que 32.39% de los encuestados manifestó haber alcanzado su tamaño satisfactorio y, por tanto, no han elaborado propuestas de financiamiento para cubrir nuevos proyectos de inversión. 61.97% dice que fracasaron en conseguir financiamiento por aspectos distintos a la viabilidad comercial; y, sólo 5.630% atribuye su fracaso en la consecución de fondos a la viabilidad comercial.

### 3.7. Financiación y tipos de inversión

Con el objetivo de determinar la relación que existe entre la financiación y el tipo de inversión; o dicho de otro modo, para ver si las posibilidades de crecimiento de las PYMES se han visto

afectadas por la financiación, se ha creído conveniente analizar qué tipo de inversiones realizaron en el pasado (empresas del segundo segmento) y compararlas con las inversiones realizadas por las empresas del segundo grupo (crecimiento futuro). Sí, efectivamente los bancos rechazan ciertos proyectos presentados por las PYMES, es probable que éstas terminen buscando otras fuentes o, simplemente, cambien de proyecto. Dado que en estos dos segmentos la fuente principal de obtención de recursos es la bancaria, lo lógico es compararlas y determinar si existen diferencias significativas en relación al tipo de inversión que se proyecta realizar con las que fueron realizadas. Si efectivamente se encontrase dichas diferencias podemos deducir con cierta proximidad que, en efecto, las barreras de financiación tuvieron una incidencia real en el tipo de crecimiento de las PYMES.

**Cuadro 15**  
**Financiación y políticas de inversión**

Estrategia	Futuro		Reciente	
	Absoluto	%	Absoluto	%
Nuevo producto	14	9.79%	7	7.95%
Nuevo proceso	1	0%	1	1.14%
Ampliación de instalaciones	128	90.21%	80	90.91%
<b>Total general</b>	<b>143</b>		<b>88</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

La mayoría de empresas tanto de crecimiento futuro como reciente se pronunciaron a favor de la ampliación de las instalaciones en 90.21% y 90.91% respectivamente. Otras políticas de inversiones como elaboración de un nuevo producto o reingeniería de un nuevo proceso fueron vistas con menor interés.

Con el fin de corroborar los resultados mostrados en la cuadro 15, se sometió los datos al análisis del estadístico  $\chi^2$  el mismo que arrojó los siguientes resultados:

**Cuadro 16**  
**Estadístico Chi cuadrado**

Tabla de Contingencia						
Actividad	Días	O	E	O - E	(O-E) <sup>2</sup>	(O-E) <sup>2</sup> /E
Nuevo producto	Futuro	14	13,00	1,00	1,00	0,08
	Reciente	7	8,00	-1,00	1,00	0,13
Nuevo proceso	Futuro	1	1,24	-0,24	0,06	0,05
	Reciente	1	0,76	0,24	0,06	0,07
Ampliación instalaciones	Futuro	128	128,76	-0,76	0,58	0,00
	Reciente	80	79,24	0,76	0,58	0,01

**Fuente:** Elaboración propia

De acuerdo con el valor obtenido del estadístico chi cuadrado, que no supera a su correspondiente valor en tablas, se puede concluir que la hipótesis de homogeneidad no se rechaza, con un nivel de confianza de 95%. En consecuencia, no existen diferencias significativas entre el tipo de inversión realizada por las PYMES de crecimiento futuro con las PYMES de crecimiento reciente.

#### 4. Conclusiones.

Este trabajo se ha enfocado al estudio de las dificultades con las que se encuentran las PYMES a la hora de conseguir financiación en el mercado privado de crédito y las consecuencias que provoca en sus políticas de inversiones. Particularmente este trabajo se enfocó en analizar si las instituciones financieras han fracasado o no en la entrega de recursos a las PYMES.

De acuerdo con la opinión de estas empresas su financiación preferida es la bancaria y la alterna son las cooperativas de ahorro y crédito. Otras vías de financiamiento como la bolsa de valores o la propia empresa entre otras son escasamente utilizadas.

A pesar de utilizar al banco como su fuente principal de financiamiento, estas empresas muestran su descontento, puesto que sólo 22.55% piensan que el sistema de financiación bancaria es

adecuado; atribuyendo su desconuelo a los costos altos (70.59%), plazos inadecuados (56.21%), recorte en la cuantía (63.73%), documentación compleja (57.84%), demora en la concesión (71.24%); y, finalmente las garantías (69,93%).

Analizado en sí la relación entre los modelos de financiación adoptados y la política de inversiones de estas empresas, las PYMES del primer segmento (aquellas con planes de inversión futura) perciben que su institución preferida no les niega lo recursos por aspectos adyacentes a la viabilidad comercial sino por los otros factores analizados en el presente trabajo, lo que claramente muestra una falla del mercado de crédito al entregar fondos a este tipo de empresas.

En la categoría de empresas de crecimiento reciente, igualmente prefieren el financiamiento a través del banco; de ellas, la gran minoría consiguió sus recursos al primer intento. Así mismo, 54.55% de los encuestados manifestaron que necesitaron fragmentación en la obtención de los recursos, es decir aceptaron que su banco de preferencia les recorte la cuantía solicitada y la diferencia lo buscaron en sus entidades alternas u otras fuentes de financiamiento; lo que claramente nos da indicios para confirmar, que este tipo de empresas ha tenido problemas en la obtención de los recursos y, por lo tanto, ha fracasado la entrega de créditos por parte de los bancos.

Finalmente, 61.97% de las empresas estacionarias manifestaron que no tienen inversiones en el pasado ni tampoco esperan tener inversiones en el futuro, en razón de que cuando solicitaron un crédito a su debido tiempo, éste fue rechazado por la banca por razones ajenas a la viabilidad comercial, lo que entra dentro del fracaso de las entidades de crédito en la entrega de recursos a este tipo de empresas.

Un enfoque adicional estudiado en este trabajo, consistió en analizar la incidencia entre los modelos de financiación adoptados y la política de crecimiento, concluyendo que no han existido barreras significativas al desarrollo de las PYMES por razones imputables a restricciones de financiación, en otras palabras, pese a las fuertes restricciones de financiamiento impuestas por los bancos, éstas no han impedido a las PYMES seguir con las políticas de inversiones.

## 5. Referencias

- Andrade, S., & Calero, E. (2006). *El Mercado de Valores como alternativa de financiamiento para la pequeña y mediana empresa* (Tesis de Ingeniería) en Ecuador. Escuela Politécnica Nacional del Ecuador.
- Aston Business Scholl (1991). *Constraints on the growth small firms*. Department of trade and industry. HMSO, London.
- Bloch, R., & Granato, L. (2007). *Las PYMES y el acceso al crédito*. Observatorio Iberoamericano del desarrollo local y la economía social 454-461.
- Carbó, Santiago (2007). *Actividad Bancaria y Crecimiento Regional, evidencia para España*. Cuadernos C1. Ed. Servicios de Estudios de Cajasol. Sevilla.
- Deakins, D., Hussain, G., & Ram, M.E. (1992) *Finance of ethnic minority small businesses*. A study of the finance of ethnic minority small firms in the West Midlands. Birmingham: University of Central England.
- Echavarría, Morales & Varela, (2007), *Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) mexicanas*, Observatorio de la Economía Latinoamericana, issue 80, <http://EconPapers.repec.org/RePEc:erv:observ:y:2007:i:80:0453790d02bb4371611846920daef09c..>
- FLACSO - MIPRO, Granda, M. (2012) *Factores determinantes de acceso y racionamiento del crédito en las MIPYMES ecuatorianas*, Quito.
- Freixas, X. (s.f.). (1991) *Equilibrio y razonamiento en el mercado de crédito*. Cuadrenos económicos del ICE #19, pp 223-35.
- Gomez, A., García, Domingo & Marín, Salvador (2009): *Restricciones a la financiación de la pyme en México: una aproximación empírica*. Núm. 57, vol. XXIV. Universidad Autónoma Metropolitana – Azcapotzalco. Mexico, pp 217-38.
- Guaipatín, C. (2003): Observatorio MIPYME compilación estadística para 12 países de la región. Informe de trabajo. División de micro, pequeñas y medianas empresas. Banco Interamericano de Desarrollo, Washintong DC.
- Harvey, M & Wendel, Ch. (2006): *SME Scoring: Key Inittatives, Opportunities and Issues*, Boletín Wold Bank, No- 38995. Washington, DC, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2006/03/7448039/sme-credit-scoring-key-initiatives-opportunities-issues>
- Instituto Tecnológico Autónomo de México ITAM (2009). Revista

Dirección Estratégica, Número 29.

- Larrán, J., García-Borbolla, A., & Giner, Y. (2010). *Factores determinantes del racionamiento de crédito a las PYMES. Un estudio empírico en Andalucía*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa Vol. 16, N° 2, 2010, pp. 63-82, ISSN: 1135-2523
- López, J., Riaño, V., & Romero, M. (1996). *Financiación de las PYMES en la comunidad valenciana: Estudio Empírico*.
- Ministerio de Industrias y Productividad (2012). *Alternativas de Financiamiento para PYMES en el Mercado de Valores*.
- Maroto, JA. (1996) *La estructura económico-financiera de las PYMES españolas y sus fuentes de financiación*. IMPI. Informe anual. La pequeña y mediana empresa en España. 1995. Madrid
- National Economic Research Associates (1990). *An evaluation of the loan Guarantee Scheme*. Department of Employment, research paper #74.
- Saltos, N. & Vásquez, L. (2011). *Ecuador su realidad*. Fundación José Peralta.
- Stiglitz, J. (2006). *Como hacer que la globalización funcione*. Madrid. Taurus.
- Vásquez, R. (2007). *Las MIPYMES y la Administración de Riesgos, en Rafael Regalado Hernández. Las MIPYMES en Latinoamérica*. México: Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.