

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2010-2012**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**PROPUESTA ALTERNATIVA DE MEDIDAS PARA EL ACCESO DE LAS
PYMES A CREDITOS BANCARIOS**

JOHANNA DEL CARMEN DELGADO INFANTE

ABRIL, 2014

**FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR
DEPARTAMENTO DE DESARROLLO AMBIENTE Y TERRITORIO
CONVOCATORIA 2010-2012**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL**

**PROPUESTA ALTERNATIVA DE MEDIDAS PARA EL ACCESO DE LAS
PYMES A CREDITOS BANCARIOS**

JOHANNA DEL CARMEN DELGADO INFANTE

**ASESOR DE TESIS: FAUSTO ALVARADO CONTRERAS
LECTORES DE TESIS: FERNANDO MARTIN e IGNACIO DE LEON**

ABRIL, 2014

DEDICATORIA

A mis seres amados, a mis amigos, estudiantes y emprendedores que pueden hacer del presente estudio una guía aplicable.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a todas las personas que a lo largo de estos años desde que empecé la maestría de una u otra forma me han apoyado, a mi esposo y familia quienes han sido mi guía y ejemplo. De manera especial agradezco a mi director y amigo por su tiempo, su apoyo y motivación para empezar, continuar y finalizar la maestría.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	8
CAPITULO I	11
EL CRÉDITO ENFOCADO A LAS PYMES	11
LAS PYMES.....	12
FACTORES CRÍTICOS EN EL DESARROLLO DE LAS PYMES.....	13
TIPOS DE CRÉDITO.....	16
CRÉDITO FORMAL.....	16
CRÉDITO FORMAL FUERA DEL MERCADO FINANCIERO TRADICIONAL.....	16
CRÉDITOS INFORMALES.....	16
LA COMPETITIVIDAD Y SU RELACIÓN CON EL ACCESO DE LAS PYMES AL CRÉDITO.....	18
IMPORTANCIA DE LAS TEORÍAS FINANCIERAS DE LAS PYMES.....	20
BARRERAS DE ACCESO AL CRÉDITO PARA LAS PYMES.....	21
CAPÍTULO II	24
LAS PYMES EN EL ECUADOR	24
INTRODUCCIÓN.....	24
LAS PYMES Y SU SITUACIÓN EN ECUADOR.....	25
SURGIMIENTO DE LAS PYMES.....	25
COMPOSICIÓN DE LAS PYMES.....	26
EMPLEO EN LAS PYMES Y SU CONTRIBUCIÓN A LA ECONOMÍA NACIONAL.....	27
FORMALIDAD E INFORMALIDAD EN LAS PYMES DEL ECUADOR.....	27
LAS PYMES DEL ECUADOR POR TAMAÑO.....	28
PYMES ECUATORIANAS POR SECTOR.....	30
LAS PYMES POR PROVINCIAS DEL ECUADOR.....	35
EL CRÉDITO EN LAS PYMES ECUATORIANAS.....	36
EL SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO.....	37
CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS EN EL ECUADOR.....	39
MICROCRÉDITOS.....	39
MARCO LEGAL DE LAS INSTITUCIONES MICRO FINANCIERAS.....	41
MOROSIDAD.....	42
LA INFLUENCIA DEL SECTOR FINANCIERO EN LAS PYMES ECUATORIANAS.....	42
CAPITULO III	45
ANÁLISIS DE LAS BARRERAS CREDITICIAS EN LAS PYMES EN EL ECUADOR - SECTOR INDUSTRIAL	45
LAS PYMES SECTOR INDUSTRIAL.....	45
FINANCIAMIENTOS DE LAS PYMES EN EL ECUADOR.....	48
LOS BANCOS ECUATORIANOS Y SU FINANCIAMIENTO A LAS PYMES.....	49
OFERTA Y DEMANDA DEL CRÉDITO EN LAS PYMES.....	51
CAPITULO IV	53
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	53
CONCLUSIONES.....	53
RECOMENDACIONES.....	55
BIBLIOGRAFIA	57
ANEXOS	59
ANEXO 1.....	59
ANEXO 2.....	60
ANEXO 3.....	61

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1. Proporción de Empresas	29
Gráfico No. 2. Evolución de la producción porcentual	29
Gráfico No. 3. Porcentaje de establecimientos	34
Gráfico No. 4. Porcentaje de PYMES por Provincia del Ecuador	35
Gráfico No. 5. Porcentaje de clientes de microcrédito en América Latina (2009).....	37
Gráfico No. 6. Número de entidades – Cartera micro finanzas.....	43
Gráfico No. 7. Créditos CFN por sector económico	44
Gráfico No. 8. Empresas por sectores	45
Gráfico No. 9. Destino de los créditos.....	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1 Clasificación de las PYMES.....	24
Tabla No. 2. Empresas según personal ocupado	28
Tabla No. 3. Clasificación por sector de las empresas medianas del Ecuador	31
Tabla No. 4. Clasificación por sector de las empresas pequeñas del Ecuador	31
Tabla No. 5. Top 10 de las pequeñas empresas del sector de comercio al por mayor ...	32
Tabla No. 6. Top 10 de la Mediana empresa por Sector Comercio al por Mayor.....	32
Tabla No. 7. Top 10 de la pequeña empresa por Sector Manufactura diversa	33
Tabla No. 8. Top 10 de la Mediana empresa por Sector Manufactura diversa	33
Tabla No. 9. Clasificación de los bancos por actividad.....	38
Tabla No. 10. Clasificación de los bancos según su categoría	38
Tabla No. 11. Clasificación de los créditos en Ecuador	39
Tabla No. 12. PYME por sectores económicos	45
Tabla No. 13. Establecimientos Clasificación CIU 4.0 Actividad principal.....	46
Tabla No. 14. Clasificación PYMES según producción (Números de empresas)	47
Tabla No. 15. Empresas de principales actividades a cuatro dígitos.....	48
Tabla No. 17. Fuentes de Financiamiento	49

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES), son consideradas agentes u operadores económicos importantes para promover el desarrollo económico de los países, característica que se evidencia de manera inequívoca en América Latina y el Caribe así como en nuestro país, pues gracias a sus múltiples actividades y al desempeño que estas tienen dentro de la economía se han hecho merecedoras del reconocimiento en cuanto a su capacidad de generar empleo y de su participación en los índices de producción (CEPAL, 2011).

“La formulación e implementación de políticas para la promoción de las micro y pequeñas empresas es una experiencia relativamente reciente. Durante el siglo XX, la industrialización estuvo fuertemente basada en el apoyo del Estado al desarrollo de la estructura productiva de las grandes empresas, tanto nacionales como extranjeras. Las iniciativas de apoyo al universo de las empresas de menor tamaño constituyeron un tema muy menor en la agenda del gobierno. A pesar de la existencia de un gran número de estas empresas, fue solamente en las últimas décadas del siglo XX cuando se empezaron a implementar políticas específicas para su fomento” (CEPAL, 2011: 90)

Las PYMES, en la mayoría de los casos, son parte de la cadena productiva de las grandes empresas, sin embargo, éstas no siempre pueden cumplir con su rol por no contar con la capacidad necesaria y esto como consecuencia de la falta de capital de trabajo, en donde, el tema del recurso financiero es la principal razón de esta falencia y es ahí donde consideramos es fundamental contar con políticas y normas acordes, facilitadoras y actualizadas que viabilicen el acceso al crédito productivo, pero este tipo de apoyo, debe estar armónico con la realidad propia de dicho mercado –crédito para las PYMES-, como una característica indispensable para generar mayor desarrollo del sector en referencia y de la economía misma.

“Desde una perspectiva genérica, nadie duda hoy de que el sector de las PYMEs constituye una parte importante del tejido empresarial, y que por tanto su actividad tiene una gran repercusión en la economía” (Urbano, 2009: 23).

Las PYMES enfrentan el reto cotidiano de superarse constantemente, evolucionando y adaptándose de acuerdo a las condiciones del mercado, con el fin de mantenerse a flote

y al mismo tiempo lograr una rentabilidad razonable. De no ser este el caso, podemos decir que la PYME estará condenada al fracaso y a su desaparición forzada.

Por todo lo mencionado, es de suma importancia para las PYMES, contar con el capital de trabajo adecuado –es decir, del crédito financiero productivo-, a través de un acceso ágil y apropiado, lamentablemente esta herramienta financiera no está fácilmente al alcance de las PYMES, característica que constituye una barrera de acceso que podría desembocar en un problema u obstáculo para su crecimiento y la mejora en su competitividad.

En este sentido, el objetivo del presente estudio es definir y desarrollar ciertas estrategias que podrían ser aplicadas por las PYMES para lograr un mayor éxito en cuanto al acceso a los créditos productivos ofrecidos por el sector financiero. Pero al mismo tiempo contribuir para que las autoridades correspondientes generen mejores políticas y normas en favor de este sector en cuanto a lo que tiene que ver con el acceso al crédito financiero productivo.

Este estudio contiene cuatro capítulos que se desarrollan de la siguiente manera: El Capítulo I analiza el tipo de crédito que el sector financiero enfoca o canaliza a las PYMES y cuál es su impacto en cuanto al crecimiento y desarrollo de este sector. Este capítulo comienza por definir que es una Pequeña y Mediana Empresa; luego desarrolla cuáles son sus factores críticos en cuanto a crecimiento y desarrollo; para finalmente establecer si constituye o no una barrera, el acceso al crédito productivo y cuanto influye en el éxito o fracaso de la PYME. En el Capítulo II, se realiza un análisis del surgimiento de las PYMES, su composición y en general la situación de éstas en el país, así como la influencia que el sector financiero tiene en las PYMES ecuatorianas a través del crédito financiero productivo. En el Capítulo III, se analizan las barreras crediticias que existen para las PYMES en el Ecuador y con base en las encuestas realizadas a las instituciones financieras consultadas. Finalmente en el Capítulo IV, se desarrollan las conclusiones y se detallan las recomendaciones sustentadas en esta investigación, buscando de esta manera contribuir al mejoramiento de la situación competitiva de las PYMES a través de un acceso fácil y adecuado a este tipo de crédito.

Es así que el presente estudio procura demostrar que los problemas que presentan las PYMES para acceder al crédito, son causados por: la informalidad y el desconocimiento de las propias PYMES, las auto-barreras generadas consciente o

inconscientemente por los dueños, propietarios o accionistas de dichas empresas, a lo que debemos sumar las condiciones que imponen –muchas veces unilateralmente- las entidades del sistema financiero. Todo esto con el objetivo de plantear una propuesta alternativa a las políticas y normativa vigente, que permita viabilizar de mejor manera el camino de las PYMES, en cuanto al acceso al crédito financiero productivo, minimizando al máximo aquellas restricciones innecesaria que en la actualidad existen.

CAPITULO I

EL CRÉDITO ENFOCADO A LAS PYMES

Introducción

El objetivo del presente capítulo, es determinar los principales inconvenientes que tienen las PYMES, al momento de acceder a los créditos productivos.

Este capítulo se estructura en cinco secciones: La primera sección, se enfoca en determinar los factores críticos de desarrollo de las PYMES; y para ello, es necesario empezar por definir que debemos entender por una PYME, luego analizar cuáles son las razones que llevan a una PYME a su éxito o fracaso y dentro de estos, cuál es el impacto o porcentaje que la falta de acceso al crédito conlleva en estos resultados a lo largo de los años de vida de éstas, como se cita en el presente capítulo.

En la segunda sección, se mencionan y desarrollan los conceptos y tipos de crédito, dentro de estos hacemos énfasis en los créditos informales y los formales otorgados o conseguidos fuera del mercado financiero tradicional, es decir, dentro de lo que podríamos llamar mercado financiero paralelo.

En la tercera sección, se determina la incidencia –vía tramitología y/o requisitos- del Sistema Financiero, en cuanto al otorgamiento de este tipo de créditos, así como la incidencia de las condiciones en las cuales se otorga y su impacto en el desarrollo y crecimiento de las PYMES.

En la cuarta sección, se analiza la competitividad de las PYMES, buscando demostrar cómo el acceso al crédito permite que las PYMES tengan un crecimiento sustentable y sostenible que les permita ser más competitivas. En este apartado hacemos un pequeño análisis de la situación crediticia de algunos países de la región en cuanto al mercado de financiamiento productivo de las PYMES.

En la quinta sección, se citan puntualmente, los principales inconvenientes, según varios autores, que tienen las PYMES al momento de acceder a los créditos y que lo contrastamos con nuestra realidad.

Las PYMES

Las PYMES participan tanto a nivel productivo como en el de servicios, y dentro de estos dos grandes mercados, participan en una variedad casi ilimitada de giro de negocios, situación que hace que no exista una corriente única con respecto a la definición de lo que es una PYME y lo que las mismas representan.

Esta gran diversidad, hace precisamente más complicado establecer un concepto preciso y único. En este sentido, debemos tomar en cuenta varios elementos a fin de llegar a una comprensión cabal sobre los aspectos más relevantes que definirían una PYME.

Iniciamos este punto tomando en consideración uno de los elementos más generalizados o utilizados y que tiene que ver con la capacidad y/o tamaño de la PYME, dentro de esta categorización se toman en cuenta los siguientes componentes: el capital, el número de trabajadores, los volúmenes de producción, el total de ventas, los activos que poseen, así como la tecnología de que disponen, entre otros.

Otra categorización, es aquella que hace referencia en cuanto a diferencias tan disímiles como las que a continuación detallamos: por un lado se les clasifica a ciertas empresas como PYME por cómo éstas destinan sus ganancias o utilidades, entre estas están aquellas que utilizan exclusivamente sus ganancias y/o utilidades como una forma de ingreso familiar; luego tenemos aquellas que destinan este rubro para pagar créditos con alto costo financiero; y, tenemos una tercera que es el resultado de la combinación de los dos conceptos anteriores, situación ésta que muchas veces da como resultado que en la mayoría de los casos la PYME se queden sin capital de trabajo; en otro estadio tenemos a las de mayor tamaño, en donde por sus volúmenes de ventas (producción) han podido orientar su accionar a un tipo de mercado más definido; por último tenemos aquellas pequeñas y medianas empresas que disponen de alta tecnología y que proporcionan bienes o servicios en mercados muy especializados.

A esta variada categorización debemos añadir otra que hace aún más difícil tener un concepto único de PYME y esta es aquella que tiene que ver con la normativa que cada país tiene y en ella se establece o define lo que considera como PYME. Pese a que cada país a través de su normativa y regulación cuenta con una definición propia de PYME, no es menos cierto que dentro de esta variedad, también existen rasgos generales que permiten construir una especie de criterio común y que se ajustan de tal

manera que podríamos hablar de un estándar internacional en cuanto a lo que deberíamos considerar para definir una PYME y en la que algunos autores (Martínez, 2008; Urbano, 2009; Martínez, 2009) coinciden muy estrechamente, así tenemos definiciones similares en función de:

1. El número de empleados
2. El volumen anual de negocios o facturación
3. El balance anual

Es decir, de acuerdo a los autores citados, no existe un criterio único de clasificación de una empresa como PYME, pero sí coincidencia en cuanto a ciertas características – como las anteriormente citadas- que nos ayudan a definirla. También debemos resaltar que los parámetros de medida antes señalados no son necesariamente excluyentes, en este sentido, se podría dar el caso de que una empresa solo tenga uno de ellos, también podría tener los tres al mismo tiempo o incluso ninguno, en todos estos casos será la regulación establecida por cada país la que nos diga –defina- de manera puntual que debemos entender como una PYME y cuáles son las valoraciones y características a ser tomados en cuenta.

Factores críticos en el desarrollo de las PYMES

Para entender la relación, entre el desarrollo de las PYMES con el Sistema Financiero, es necesario mencionar cómo algunos autores definen el éxito o fracaso de las empresas y de manera puntual de aquellas a las que denominamos PYMES.

Las PYMES –como cualquier otro operador económico- pueden sucumbir en cualquier momento, pero en razón del ámbito en el cual desarrollamos este trabajo, nos centramos en las llamadas Pequeñas y Medianas Empresa, es así como algunos autores determinan las edades de fracaso de éstas, para lo cual hemos compilado los criterios de estos autores, donde señalan la sobrevivencia de las empresas de acuerdo a los años que tienen a partir de la fecha de creación (Timmons, 1999; Ireland y Van Auken, 1987; Cooper, Dunkelberg y Woo, 1989; Monk, 2000):

Porcentajes de supervivencia a partir de su creación:

- Antes de un año, 20% de las creadas
- Después del primer año, el 33% de las creadas

- A los cuatro años, 67% de las creadas
- En los primeros cinco años, entre 48 y 68%
- Antes de los seis años, 66%

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL – 2003), entre un 50% y 75% de las PYMES dejan de existir durante los tres primeros años en los países subdesarrollados.

Con estos antecedentes y en razón de que las PYMES forman parte importante del tejido empresarial de una economía competitiva y dinámica, estas deben conocer y determinar de manera oportuna cuáles son sus propios factores claves de éxito¹ (FCE), entendidos estos como fortalezas y oportunidades que les permitan ser más competitivas y que vayan de la mano con los cambios y la complejidad de la evolución de los mercados en los cuales operan (Serra, 2002).

Para los fines del presente estudio, es necesario enfocarnos en los factores críticos en el desarrollo o crecimiento competitivo de las PYMES, pero sobre todo en aquellos factores negativos –como es la falta de crédito- que llevan a éstas a su desaparición, es decir, a la falta de crecimiento, desarrollo, competitividad que –como vimos en el cuadro anterior- por lo general termina en fracaso o quiebra de las PYMES.

Los problemas de las PYMES pueden generarse y desarrollarse en cualquier aspecto relacionado con el funcionamiento normal y cotidiano de la empresa, área administrativa: por su estructura de tipo familiar; aspecto financiero: dificultades al momento de acceder a un crédito, no cuentan con un buen método de cobranzas, tienen poca liquidez y por ello recurren a sus ahorros personales o incluso a préstamos “irregulares”, es decir, fuera del sistema financiero tradicional; aspectos de tecnología, calidad: por sus escasos recursos no siempre cuentan con la mejor tecnología en equipos y eso influye en su productividad, competitividad y calidad, calidad que no es evaluada en base a normas y estándares, sino de una forma empírica; productividad: la suma de bienes y servicios generados y la suma de recursos utilizados, no siempre es la misma

¹ Al éxito empresarial se lo define como: alcanzar las metas propuestas por la empresa a través de su administrador, y genera un excedente en sus ganancias. (Luck, 1996). También se puede considerar que una empresa tiene éxito, cuando sus ventas han incrementado en un periodo de 2 años (Wijwardena y Cooray, 1995). Otro concepto sobre el éxito en las empresas se determina al verificar a través de su administrador que la empresa ha obtenido mayor utilidad en comparación a lo invertido en activos (Lussier, 2000)

Por otro lado se hace necesario definir el fracaso empresarial, al mismo que muchos autores le han dado diferentes explicaciones. Así tenemos que se los define como la pérdida del capital propio (Cochran, 1981), o el obstáculo de las acciones de la empresa y así minimizar futuras pérdidas (Watson y Everett, 1996).

por la escasa optimización de recursos; y esto está vinculado con el aspecto crítico de la tecnología; competitividad: las capacidades para competir con las grandes empresas son limitadas; situación económica: por su baja capacidad productiva, tiene menos posibilidades de acceder al mercado y esto conlleva a una reducción de las ventas y su consecuencia lógica; forma de actuar del administrador: influye su inteligencia emocional y prevalece sus intereses antes que los de la empresa (Ayuzabet, 2000).

Sin embargo, los factores mencionados no son los únicos que intervienen en el fracaso de una PYME, también pueden influir: Procesos de desregulación ineficientes e incompletos; normatividad incompatible con el tipo de mercados en los que opera; falta de una política industrial que incluya –en algunos casos incluso las excluyen- a las PYMES; cuestiones estructurales; aspectos organizacionales y gerenciales (Lecuona, 2003).

Por otro lado según Ulloa (2012) los factores negativos que afectan a las PYMES son entre otros:

- Asimetría de información: No disponer la información suficiente para la toma de decisiones
- Falta de encadenamientos productivos: cadena global de mercancías
- Fuentes de financiamiento poco accesibles: las garantías son un limitante para el acceso al crédito.
- Falta de capacidad gerencial: Falta de planificación que pierde la visión del negocio.
- Círculo de Confort del propietario: emprendedores con búsqueda de subsistencia más no de generar crecimiento.
- Falta de visión de los gobiernos: poca estimulación para la formación de asociatividad que permita a las empresas crecer y llegar a exportar sus productos o servicios.

De lo mencionado se concluye que dentro de los principales factores que tienen las PYMES en cuanto a su crecimiento, desarrollo y éxito, es el acceso a los créditos que les permitan mejorar su tecnología, productividad, calidad, entre otros parámetros de triunfo.

Tipos de crédito

Las pequeñas y medianas empresas cuentan con diversas formas de financiamiento: desde recursos propios, hasta préstamos obtenidos en bancos o financieras de diversa índole, así como fuera de los sistemas tradicionales y; eventualmente dentro de estos modelos de acceso al crédito también debemos tomar en cuenta el tamaño de la PYME. En este sentido tenemos:

Crédito formal

Es considerado un mecanismo de la PYMES para acceder a créditos en una institución formal es decir legamente constituida y regulada por las normativas vigentes de cada país. Establecen requisitos de acuerdo a los plazos y/o montos del crédito. Con esto buscan minimizar el riesgo de cartera vencida.

Algunos empresarios consideran el acceso al crédito formal como un eje de la problemática de la PYME. Existen requisitos con mayor exigencia que otros medios de créditos.

Crédito formal fuera del mercado financiero tradicional

En esta categorización se encuentran:

- a. Los créditos concedidos por las casas de empeño, que reciben determinados artículos como prenda por una determinada cantidad de dinero, crédito que deberá ser devuelto en plazos generalmente cortos con el respectivo interés, so pena de perder la garantía real que fuera entregada.
- b. Por último, y ya en un plano más formal aparecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito que se manejan con una suerte de mayor flexibilización en cuanto a intereses y plazos. Estas instituciones mantienen un tipo de crédito diferente, incluso su concepto es más democrático en cuanto a la atención a cualquiera de los socios de la cooperativa. En este caso la única restricción para el acceso a estos créditos será formar parte de la cooperativa.

Créditos informales

Este tipo de crédito viene a constituirse muchas veces en la única manera en que las PYMES pueden acceder a financiamiento productivo. Se los conoce como mecanismos

informales de financiamiento pues estos por su misma naturaleza no se encuentran dentro de una normativa o regulación que respalde en forma debida tanto al deudor como al acreedor.

Entre las razones por la que las PYMES acuden a un mercado informal del crédito, es precisamente por lo costoso de las transacciones y la tramitología del crédito en el sistema financiero, es decir, la cantidad de requisitos, el tiempo en la aprobación y la propia formalidad del sistema financiero regular en contraste con la alta informalidad que tienen nuestras PYMES. Estos elementos conducen a una “migración” de los ejecutivos que manejan o administran este tipo de empresa hacia el crédito informal.

Muchas veces este endeudamiento de las PYMES –como consecuencia de su falta de acceso al sistema formal a través de instituciones financieras legalmente constituidas- se da por vías poco convencionales, entre las que tenemos a las casas comerciales, prestamistas particulares, o aquellos a los que se les denomina comúnmente chulqueros, entre otros, en donde el problema se agrava como consecuencia de este tipo de mercado financiero paralelo, que pese a ser más costoso en relación al sistema financiero formal, es el único que le permite acceder al financiamiento productivo necesario de una manera “libre” es decir, sin mucho trámite, ni papeleo.

El endeudamiento de las PYMES en los mercados financieros paralelos, por sus altos costos, le vuelve menos competitiva a la PYME, con lo cual el círculo “vicioso” se vigoriza, pese a que tuvo acceso a un tipo de financiamiento que no es un crédito dentro del sistema financiero formal, no logra alcanzar un mayor nivel de competitividad y/o crecimiento pues ese costo “financiero” lo impide.

La fuente principal de financiamiento de las PYMES proviene en la mayoría de los casos de fondos propios o autofinanciamiento, pues los altos costos en cuanto a trámites, requisitos y exigencia del sistema financiero formal, hace que la PYME evite en lo posible el endeudamiento con estas instituciones.

Otra alternativa, dentro del crédito informal, que se da en la dinámica financiera de la PYME y que ha terminado por ser una práctica común, es aquella que hace relación al crédito otorgado por los proveedores de materias primas u otras empresas comerciales relacionadas con su giro de negocio (casas comerciales). Esta es una fuente

de crédito directo, que depende de la confianza que se haya generado entre la PYME y el proveedor.

Quienes deben acudir a este tipo de crédito informal, lo hacen por lo general a través de algún familiar o allegado, es decir se basa en relaciones de confianza entre quien solicita el crédito y quien lo presta; esto se da por no poder cumplir con los requisitos o con regulaciones existente dentro del sector financiero formal, y por ende esto dificulta la situación financiera de las PYMES y estos créditos informales a corto plazo conducen a muchas empresas a la bancarrota por sus elevados costos (Leal, 2003). También dentro de este segmento de crédito informal se encuentra a los usureros o chulqueros que pese a estar al margen de la ley operan como proveedores de recursos financieros cobrando tasas de interés sumamente elevadas y respaldándose con documentos fiduciarios o prendas físicas.

Otra forma de crédito informal se produce cuando el proveedor de productos, maquinaria y/o equipos financia directamente, pero bajo sus propias condiciones de pago, que no siempre son las legales ni benefician a quien adquiere la deuda, incluso podríamos decir que los costos son casi igual de altos que aquellos realizados por los usureros.

El denominador común entre todas estas ofertas de créditos informales, es que los montos otorgados generalmente son pequeños y su pago se realiza en el corto plazo (menos de un año). De esta forma su uso se restringe a operaciones de producción o consumo, en lugar de fomentar inversiones productivas a mediano y largo plazo que sustenten mejores condiciones de desarrollo (Alvarado, 2001).

La competitividad y su relación con el acceso de las PYMES al crédito.

El financiamiento se lo considera uno de los principales obstáculos a la competitividad de las PYMES en los países; es por ellos que a continuación se analiza alguno de los países de la región (Zevallos, 2007)

Argentina: el impedimento más importante para el desarrollo de la PYME es el *acceso al financiamiento*. Obstáculo que para algunos empresarios, ha sido el mecanismo que no permite desarrollar nuevas oportunidades de negocio.

Bolivia: dentro de la clasificación de los obstáculos para las PYMES, el primer lugar ocupa la competencia desleal y el segundo el *acceso al financiamiento*.

Chile: dentro de los obstáculos considerados los más relevantes para el progreso de las PYMES, está en cuarto lugar *el financiamiento*

Colombia: en el caso de este país, el *financiamiento* es considerado el segundo dentro de las prioridades. Los bancos o instituciones financieras colombianas solicitan mayor cantidad de respaldos crediticios – garantías- al sector comercial que a otros sectores.

Costa Rica: *el financiamiento* también está dentro de los principales obstáculos, ocupando el tercer lugar. En Costa Rica el financiamiento es en su mayoría propio y si llega a ser externo, lo hacen de corto plazo.

El Salvador: su inconveniente también es el *financiamiento* y dentro de este la falta de garantías que representa más del 50% dentro de las razones del no otorgamiento de créditos.

Panamá: el crédito es considerado el bloqueo de mayor consideración para el desarrollo de las PYMES. Dentro de los principales inconvenientes se tiene: tasas, garantías, los costos y los trámites.

Venezuela: dentro de los problemas de las PYMES, el *financiamiento* tiene un segundo lugar. Los obstáculos principales las tasas de interés y las garantías.

En conclusión, se puede citar que el principal problema que tienen las PYMES a nivel de América Latina es el acceso al crédito, problema que impide que tengan un mayor desarrollo y por ende una mejor competitividad; siendo las garantías solicitadas por el sistema financiero la principal barrera de acceso al crédito.

Las garantías más solicitadas son: personal, codeudores, hipotecaría, prendaria y documentos negociables.

Las investigaciones referidas en América Latina en relación con las PYMES concuerdan en que uno de los problemas más recurrentes y constantes vinculado con el tema financiero, es principalmente la falta o dificultad del acceso a los créditos, situación que de conformidad con los resultados del estudio de Zevallos, podríamos decir que ya se convirtió en un problema de carácter regional, que con el pasar del tiempo ha llegado a ser, un gran obstáculo para el desarrollo competitivo de la PYME. “Y es que el problema del financiamiento para la PYME toca otro tema de fondo en el desarrollo de la competitividad de la región: el sistema financiero, sus características y su mercado objetivo” (Zevallos, 2007: 93).

Como lo menciona Zevallos – 2007 la banca privada en los últimos años ya se encuentra promoviendo mecanismos financieros direccionados a las PYMES pero aun así no existe una total cobertura a la demanda de los microcréditos. Esto hace evidenciar que todavía no se logra modificar las políticas y condiciones de créditos en montos, plazos y tasas de interés.

Para Zevallos – 2007, dentro de las restricciones de acceso al crédito que atraviesan las PYMES existen otros dos temas en los que se debería trabajar:

1. Las condiciones del sistema financiero, que deberían ser modificados para facilitar el acceso al crédito.
2. Las empresas deben desarrollarse para lograr los estándares que les permitan acceder a los créditos.

Importancia de las Teorías financieras de las PYMES

El incremento del capital financiero es importante para el crecimiento de las PYMES, esto incremento o la facilidad de acceso al crédito financiero es el detonante de una cadena de diferentes factores de desarrollo que beneficia a las PYMES en cuanto a su rentabilidad, competitividad, crecimiento y otros beneficios de propios de la empresa. (Zorrilla, 2006)

Varios autores han dado a conocer teorías financieras relacionadas con las PYMES entre las que destacamos:

Teoría de la Jerarquía

Implanta una ordenación basada en las preferencias de las empresas por la financiación interna a la externa, la financiación interna, se refiere a los beneficios retenidos y amortizados; a diferencia de la financiación externa es recurrir desde una deuda hasta una ampliación de capital (Myers, 1984). Es importante mencionar que las PYMES cuentan con algunas formas de capitalizarse, estas son: recursos propios, préstamos formales o informales y emisión de acciones, siendo esta opción la última en considerarse (Salloum y Vigier, 2000).

En conclusión las PYMES se basan en la Teoría de la Jerarquía Financiera, siguiendo la ordenación que esta teoría propone (Watson y Wilson, 2002).

Teoría de los Mercados Perfectos

La Teoría se basa en que todos los participantes tienen el mismo grado de información. (Frazzari y Althey, 1987). Sin embargo es importante señalar que el mercado de capitales tiene imperfecciones que influyen en las decisiones de financiación, la principal imperfección es la asimetría de información (Cazorla 2004). Es decir que se carece de información acerca las características de la empresa, de sus dueños, empresarios, de los parámetros de los proyectos.

La carencia de esta información hace que el riesgo para quien será la fuente de financiamiento, sea elevado y por ende tenga mayores exigencias como incrementar el costo financiero, solicitar más garantías e inclusive puede llegar al punto de negar el crédito (Stiglits y Weiss, 1981)

La Teoría de agencia

Esta teoría menciona la relación que se genera entre los propietarios del capital (principal) y los directivos (agentes) y que nace cuando el o los propietarios delegan ciertos asuntos y/o decisiones de autoridad a otras personas –agentes- (Jense y Meckling, 1976). El riesgo que genera esta relación es el conflicto de intereses que puede existir entre los involucrados. Y al final esto llega a afectar a la estructura financiera de las empresas por la determinación de la relación de apalancamiento óptimo (Wright, Ferris, Sarin y Awasthi, 1996). En este tipo de situaciones, cada participante va a buscar que prevalezca sus propios intereses sobre el beneficio de la empresa (Cazorla, 2004)

Barreras de acceso al crédito para las PYMES

Las principales barreras de acceso al crédito que se identifican en el caso de las PYMES son las siguientes (BID, 2006; Román, 2006; Aguilar, 2004; Yoguel, 1999; Singh, 1994):

1. Desconocimiento por parte de la banca de las necesidades del sector micro y PYME.
2. Limitaciones tecnológicas en la banca, para atender a este importante segmento de la economía.
3. Altos costos de transacción para la banca al entregar financiamiento a la PYME:

Puesto que entre más pequeña la empresa más informal resulta en cuanto a su gestión, careciendo de información estandarizada, de carácter confiable y real. El costo del crédito es también una barrera significativa, promover su disminución facilitaría que las PYMES accedan a financiamientos, teniendo como resultado el mejoramiento de su eficiencia en el ámbito productivo.

4. Falta de garantías reales para respaldar los créditos ante eventuales siniestros o impagos.

Las altas garantías que las diferentes entidades financieras solicitan a las PYMES es una de las principales limitaciones al acceso al crédito.

5. Falta de historial crediticio de las PYMES: es decir que no cuentan con referencias de créditos anteriores, y esto se convierte en un círculo vicioso al no adquirir crédito por la falta de historial y no pueden contar con historial por la limitación de acceder a créditos.
6. Incapacidad administrativa en las PYMES, pues normalmente los proyectos para los cuales se solicitan los fondos están mal formulados y son poco claros. Las PYMES no presentan flujos de caja que demuestren que pueden hacer frente a sus obligaciones financieras en el evento que el proyecto fuera financiado por la banca.
7. Bajos montos de solicitud de crédito por parte de las PYMES a las entidades financieras, situación que no sucede con las grandes empresas y por ello les dan priorización.
8. La deshonestidad (riesgo moral) de unos pocos deudores afecta por igual a todo el segmento de las PYMES, como por ejemplo con tasas de interés más altas como forma de compensar el alto riesgo (Román, 2006).
9. La percepción de alto riesgo.
10. La normativa relacionada con el acceso al crédito.
11. La variedad de dimensiones crediticias (plazo, interés y otras condiciones).

Otro factor que nos lleva a esta situación de barreras de acceso al crédito es la variedad de PYMES existentes, ya sea en cuanto a su estructura, sector en el que se desenvuelven o formalidad con la que actúan, dificultando o incrementando de esta manera aún más la identificación del riesgo, y hace que esta situación encarezca el crédito en términos de tasas de interés, plazos y montos. Los montos pequeños que son solicitados por las PYMES, implican altos costos de administración y manejo

en relación a cifras más altas. La falta de avales adecuados, la información incompleta de la propia PYME conspiran para que las PYMES puedan acceder al mercado formal de financiamiento en lo referente al crédito productivo. Situación que contrasta con la facilidad con la que se consigue un crédito de consumo en el sistema financiero.

CAPÍTULO II LAS PYMES EN EL ECUADOR

Introducción

En el ámbito nacional por resolución de la Superintendencia de Compañías (2011), se califica a la PYME bajo las siguientes condiciones:

- a) Activos totales inferiores a cuatro millones de dólares;
- b) Valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares;
- c) Menos de 200 trabajadores; y,
- d) Promedio anual ponderado de ventas.

Conforme resolución del Programa Estadístico Comunitario de la CAN (2008), la cual se aplica conforme resolución de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, las PYMES se clasifican como se lo muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 1 Clasificación de las PYMES

Variables	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Grandes Empresas
Personal ocupado	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000 unidades	100.001 – 1.000.000 unidades	1.000.001- 5.000.000 unidades	≥5.000.000 unidades
Monto de activos	Hasta US \$100.000	De US \$ 100.001 hasta US \$ 750.000	De US \$ 750.001 hasta US \$ 3,999.999	≥US \$ 4.000.000

Fuente: Normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente al 2011

Una vez desarrollado el marco estructural y conceptual de lo que debemos entender por PYMES en el Ecuador, se plantea como propósito central de este capítulo, establecer las barreras de acceso al crédito que afectan a este tipo de estructura productiva en el Ecuador. Para ello, se analiza la contribución de las PYMES a la economía nacional, los principales sectores económicos en los que este tipo de estructura productiva participa, el marco legal y las políticas gubernamentales, bajo las cuales se desarrollan las PYMES; y, de manera particular el ámbito jurídico-económico y político relacionado

con el acceso al crédito por parte de éstas dentro del sistema financiero nacional, sea este público o privado.

Las PYMES y su situación en Ecuador

Surgimiento de las PYMES

El 72% de las microempresas comenzaron a funcionar a partir del año 1999, esto luego de que varios trabajadores se enfatizaron en la microempresa al quedar desempleados dada la crisis económica-financiera de esos años (1999-2001). A partir de esa fecha, las pequeñas y medianas empresas han encontrado su nicho de acción y son consideradas como una alternativa productiva que contribuye a una mayor equidad en el desarrollo económico.

Pese a las diferentes dificultades que atraviesan -empezando por las barreras en el acceso al crédito- existen factores que juegan a su favor, pero sabemos que esta estructura productiva, podría contribuir aún más al desarrollo de nuestro país y de manera particular en lo referente a mejorar la productividad y competitividad de nuestra economía, en tanto las propias políticas y conceptos respondan de mejor manera a nuestra realidad industrial.

Si logramos articular de mejor manera los conceptos básico, tomando en cuenta más la realidad propia de este tipo de estructura productiva y a esto le sumamos objetivos claros en cuanto a que queremos ser como país en lo referente a nuestra industria, podremos consolidar de mejor manera la verdadera importancia de su presencia en el tejido empresarial, siendo uno de los puntos neurálgicos para desarrollar y mejorar su presencia, precisamente el acceso al crédito. Las PYMES han centrado sus esfuerzos en el mejoramiento de la productividad, la generación de mejores salarios y su supervivencia en el entorno competitivo globalizado, de muchísimas manera, pero creo que no ha sido uno de ellos el acceso al crédito (BID, 2006).

Si sabemos que el aporte y el número de PYMES es muy significativo dentro del tejido empresarial e industrial de nuestro país, es lógico pensar que las políticas – industrial, crediticia, laboral, etc.- relacionadas con este importante sector de nuestra economía sean tomadas muy en cuenta al momento de su elaboración, pues cuando estas respondan a su realidad y verdadera necesidad, el desarrollo y participación de las PYMES será sustentable y sostenible, contribuyendo –aún más- de manera sobresaliente

en el desarrollo y mejora de la competitividad de nuestra economía y a través de ésta, en el incremento y mejora de la calidad de vida de todos los ecuatorianos.

Composición de las PYMES

De acuerdo a la información registrada en la Superintendencia de Compañías al año 2010, las PYMES están compuestas por 14.673 empresas, de las cuales 10.475 son pequeñas y 4.198 medianas.

Para este universo de PYMES hay más de 500 entidades Micro-financieras, reguladas y no reguladas, que brindan sus servicios en áreas urbanas y rurales; con un portafolio de microcrédito -al 2011- que superó los US\$ 2.000 millones (BCE, 2011).

Debemos sumar a la realidad estructural de las pequeñas y medianas empresas otra constante aún más compleja y es que el universo de acción –mercado- en donde operan es como dijimos anteriormente ilimitado, pero hay sectores en los que la presencia de la PYME es relevante y dentro de estas destacamos los siguientes:

- Agricultura, caza, selvicultura y pesca.
- Explotación de minas y canteras.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Puede observarse, que el quehacer de las PYMES abarca una amplia gama del sector económico productivo y la combinación de trabajo, capital y recursos que emplean, las convierte en un motor del desarrollo de la economía que debe ser tomado muy en cuenta por las autoridades en cuanto a la generación de políticas que las promueva, pero sobre todo que las haga sustentables y sostenibles en el tiempo.

De acuerdo a estudios realizados a nivel nacional en el año 2009 por el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP) –hoy Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO), las PYMES se desarrollan principalmente en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua, en este estudio también

se clasifica en diez los sectores en los que operan, siendo estos sectores productivos los siguientes: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo, además del sector de la provisión de servicios de consultoría y comercio.

Ahora en cuanto a la estructura societaria y de acuerdo a la Superintendencia de Compañías (SCS, 2011), las PYMES que prevalecen en el Ecuador son las compañías limitadas (37,3%); otras que funcionan como personas naturales (35,2%); y, las restantes en una variedad disímil de formas. Así mismo se infiere que en la conformación del capital, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

Empleo en las PYMES y su contribución a la economía nacional

En el Ecuador más de un millón de trabajadores actúan en actividades micro empresariales urbanas, esto constituye aproximadamente el 25% de la mano de obra urbana (BID, 2006).

En la actualidad y basados en los resultados del Censo Nacional Económico - 2010, se determina que la MIPYME representa el 99% (496.708) del total de empresas del país (500.217).

Por categorización de edades la participación de los microempresarios se encuentra dividida de la siguiente manera (INEC, 2012):

- Jóvenes 18 – 30 años 20%
- Adultos 31 – 50 años 55%
- Mayores 51 o más 25%

Para el 41,7% de los microempresarios, los ingresos totales que perciben de sus empresas, representan sus ingresos familiares, y dentro de este para el 75% de los hombres su microempresa les provee la mitad o inclusive todo su ingreso familiar (BID, 2006).

Formalidad e informalidad en las PYMES del Ecuador

En el Ecuador, de acuerdo al informe del Proyecto Salto, auspiciado por el BID en el Ecuador (BID, 2006), las PYMES surgen por dos motivos; el uno es cuando la empresa nace con un capital constituido, empresas que son creadas como tal desde un inicio, es

decir con su respectiva estructura organizacional fácilmente identificable fruto de una gestión empresarial que les permite desenvolverse en el sector formal de la economía. El otro grupo son las empresas cuyo nacimiento arranca en un ámbito familiar, que se enfoca exclusivamente en la subsistencia sin encaminarse a una gestión empresarial que incluya el determinar un capital de trabajo, costos e inclusive inversiones que le lleven a un continuo crecimiento, es decir, que sea sostenible y sustentable en el tiempo.

Las PYMES del Ecuador por tamaño

En el CENSO Económico del año 2010, se divide a las empresas por el número de personal que ocupa, lo que nos permite determinar el tamaño de las empresas según lo establecido, donde se puede identificar que el 4,37% (21864) de las empresas del país, son PYMES.

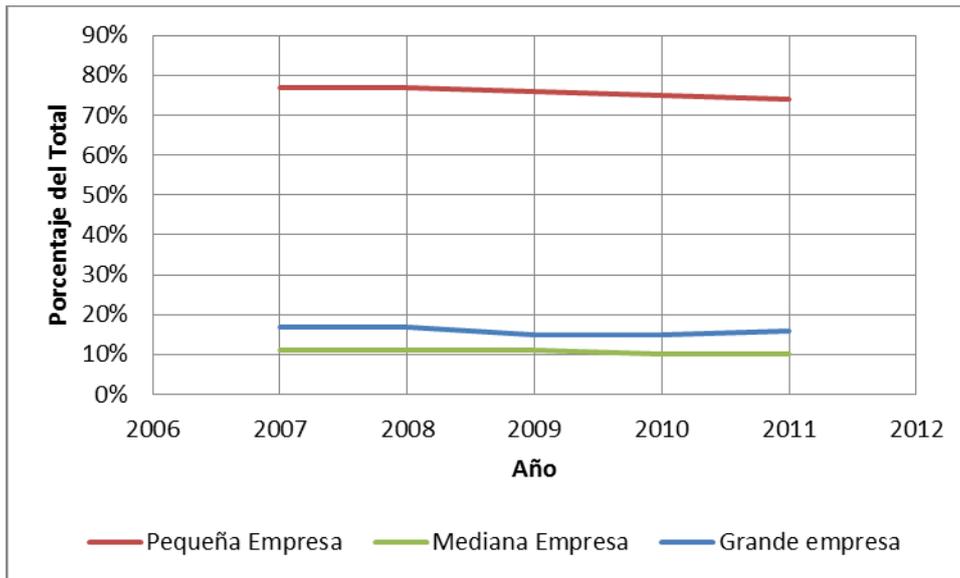
Tabla No. 2. Empresas según personal ocupado

Categorías	Casos	%	
no informan	2.602	0,52%	
1 – 9	474.844	94,93%	
10 – 49	18.684	3,74%	PEQUEÑAS
50 – 99	2.106	0,42%	
100 - 199	1.074	0,21%	MEDIANA
200 - 499	643	0,13%	
500 y mas	264	0,05%	
Total	500.217	100,00%	

FUENTE: CENSO ECONOMICO 2010

Es necesario revisar la composición del mercado ecuatoriano respecto al tamaño de las empresas, en este sentido se tiene:

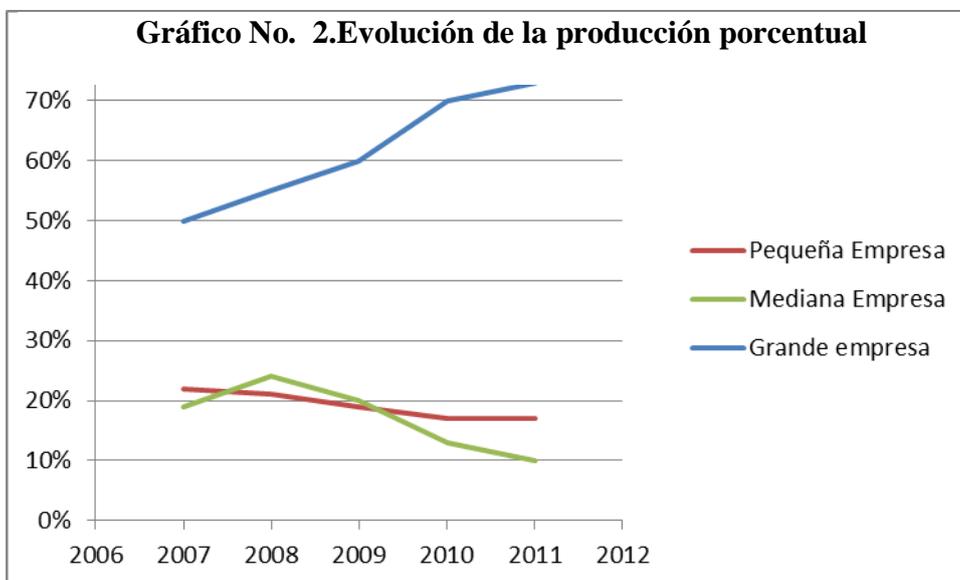
Gráfico No. 1. Proporción de Empresas



Fuente: Observatorio PYMES Universidad Andina Simón Bolívar

Como puede observarse, las pequeñas empresas son las más significativas en proporción a nivel nacional, frente a las medianas y las grandes, sus porcentajes, pese a la aparente tendencia a la baja, parecen relativamente estables, para los tres tipos de empresas.

En lo relativo a los porcentajes y grado de participación en cuanto a los niveles de producción comparativa entre las empresas analizadas, se muestra la siguiente información tabulada y gráfica para su análisis:



Fuente: Observatorio PYMES Universidad Andina Simón Bolívar

Del gráfico en referencia, se observa una clara ventaja en la producción de las grandes empresas frente a las PYMES y además, una clara tendencia al incremento en la producción porcentual por parte de las grandes empresas.

Esta tendencia responde al concepto económico que se lo conoce como “economías de escala” que en la mayoría de los casos tienen las grandes empresas, situación que conlleva a un mejoramiento de su productividad, supuesto que en este caso se confirmaría pese a su relativa estabilidad en cuanto a su número, como se puede observar en el gráfico No. 1, en donde su producción en términos porcentuales se ha visto incrementada de manera progresiva. Situación completamente diferente en lo referente a las PYMES, pues éstas han experimentado una situación decreciente en la relación número de PYMES volumen de producción, pese a que el número de las pequeñas y medianas empresas ha permanecido también relativamente estable.

Ahora si relacionamos lo desarrollado anteriormente, con el tema motivo del presente estudio, podríamos decir que la dificultad para acceder al crédito empresarial, conspira en contra de que la PYME logre una mejor productividad, pues esa falta de apoyo financiero (crédito productivo) impide que se desarrollen programas de inversión en nuevos y mejores procesos productivos, es decir, volver a la PYME más eficiente en términos de productividad y competitividad; esta situación -de acceso al crédito productivo- no es una debilidad que las grandes empresas presentan, puesto que éstas son claros sujetos de crédito, y pueden renovar y mejorar –vía inversión productiva- continuamente su capacidad de producción, reducir costos y por lógica ser o volverse más competitivos dentro del mercado.

La composición sectorial de las PYMES se realiza por la necesidad de saber el aporte de las empresas de acuerdo a su tamaño, a sus actividades económicas, de acuerdo a su estructura y funcionamiento. Además es importante considerar que las necesidades de cada sector son diferentes.

PYMES ecuatorianas por sector

Según la investigación y publicación realizada por la Corporación Ekos – Pymes 2010, en la cual se realiza un ranking empresarial sobre PYMES tenemos como dato que el número de empresas por sector tiene la siguiente distribución:

Tabla No. 3. Clasificación por sector de las empresas medianas del Ecuador

MEDIANAS	
MACROSECTOR	No
COMERCIO	1389
INDUSTRIA	391
SERVICIOS	966
CONSTRUCCION	188
AGRO Y AGROINDUSTRIA	420
ALIMENTOS	134
HOTELES Y RESTAURANTES	78

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

Tabla No. 4. Clasificación por sector de las empresas pequeñas del Ecuador

PEQUEÑAS	
MACROSECTOR	No
COMERCIO	2453
INDUSTRIA	752
SERVICIOS	3761
CONSTRUCCION	594
AGRO Y AGROINDUSTRIA	682
ALIMENTOS	155
HOTELES Y RESTAURANTES	243

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

De estos siete macro-sectores productivos, que están distribuidos en 33 sectores (Anexo 1), la Corporación Ekos elaboró el ranking de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador; de los cuales se detallan tres: (1) comercio al por mayor (automotriz); (2) comercio al por menor y (3) manufactura diversa. Se ha dividido en las empresas medianas y empresas pequeñas para poder determinar la composición y las diferencias del crédito, que incluso se dan dentro del propio sector de PYMES.

Tabla No. 5. Top 10 de las pequeñas empresas del sector de comercio al por mayor

Pos.	Nombre de la compañía	Ingresos operacionales	Ciudad
1	COPORACIÓN POLO S.A. COPOSA	984.416,01	GUAYAQUIL
2	DAIHAUTO S.A.	982.294,14	QUITO
3	AUTOPECASS CIA. LTDA.	946.261,71	AMBATO
4	FRENOS Y RESPUESTOS DEL ECUADOR FREREC S.A.	936.130,49	QUITO
5	RITERVIL S.A.	925.644,89	GUAYAQUIL
6	IMPORTADORA ANDRADE SORIA ANSOR S.A.	924.875,75	GUAYAQUIL
7	LA CASA DEL TRAILERO CATRAILERSA S.A	924.959,93	GUAYAQUIL
8	DISGO S.A.	913.510,60	GUAYAQUIL
9	DIESEL PARTS S.A. DIPARSA	911.590,72	GUAYAQUIL
10	MAXXIMUNDO CIA. LTDA.	908.374,29	CUENCA
Total de empresas del sector		275	
Crecimiento de ventas del sector en USD		2008	2009
		98.704.675	111.861.339
			Variación
			0,133

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

Tabla No. 6. Top 10 de la Mediana empresa por Sector Comercio al por Mayor

Pos.	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	INGRESOS OPERACIONALES	CIUDAD
1	IMPORTADORA TRAILER REPUESTOS S.A. IMPORTRAILER	4.987.265,88	QUITO
2	GERMANMOTORS S.A.	4.952.489,85	QUITO
3	JIANGLING MOTORS COMPANY DEL ECUADOR S.A.	4.902.634,84	QUITO
4	IMPORMAVIZ CIA. LTDA.	4.835.147,76	CUENCA
5	LLANTAS Y SERVICIOS DE LA SIERRA, LLANTASIERRA S.A.	4.729.591,68	AMBATO
6	SOSVOS S.A.	4.588.607,29	MANTA
7	IMAGINACORPSA S.A.	4.500.870,49	GUAYAQUIL
8	CASA DEL RULLIMÁN DEL ECUADOR S.A. CARRULESA	4.441.584,76	GUAYAQUIL
9	GLOBAL TIRES CIA. LTDA.	4.241.380,43	QUITO
10	IMPORTADORA AUTOMOTRIZ E GUZMAN IMAEG C LTDA	4.132.873,43	GUAYAQUIL
Total de empresas del sector		160	
Crecimiento de ventas del sector en USD		2008	2009
		321.677.633	340.142.678
			Variación
			0,057

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

Tabla No. 7. Top 10 de la pequeña empresa por Sector Manufactura diversa

Pos	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	INGRESOS OPERACIONALES	CIUDAD
1	GRAFANDINA S. A.	999.704,30	QUITO
2	INDUSTRIAL QUÍMICA ANDINA IQUIASA S.A.	999.041,08	GUAYAQUIL
3	INDURADIA S.A	992.747,34	GUAYAQUIL
4	INDUSTRIAS METALICAS VERGARA INDUMEVER CIA LTDA	990.889,89	QUITO
5	BRIKO S.A	988.791,46	GUAYAQUIL
6	ECUADOR SUR ELEVATOR ECUASURE CIA	977.202,53	QUITO
7	ARTEOFI S.A	973.072,38	GUAYAQUIL
8	DAN QUIMICA C.A	972.891,71	MANTA
9	PROVMETALICA S.A	968.933,03	QUITO
10	OXIGENOS DEL GUAYAS OXIGUAYAS S.A	968.499,65	GUAYAQUIL
Total de empresas del sector		534	
Crecimiento de ventas del sector en USD		2008 214.568.945	2009 218.822.500
			Variación. 2.0%

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

Tabla No. 8. Top 10 de la Mediana empresa por Sector Manufactura diversa

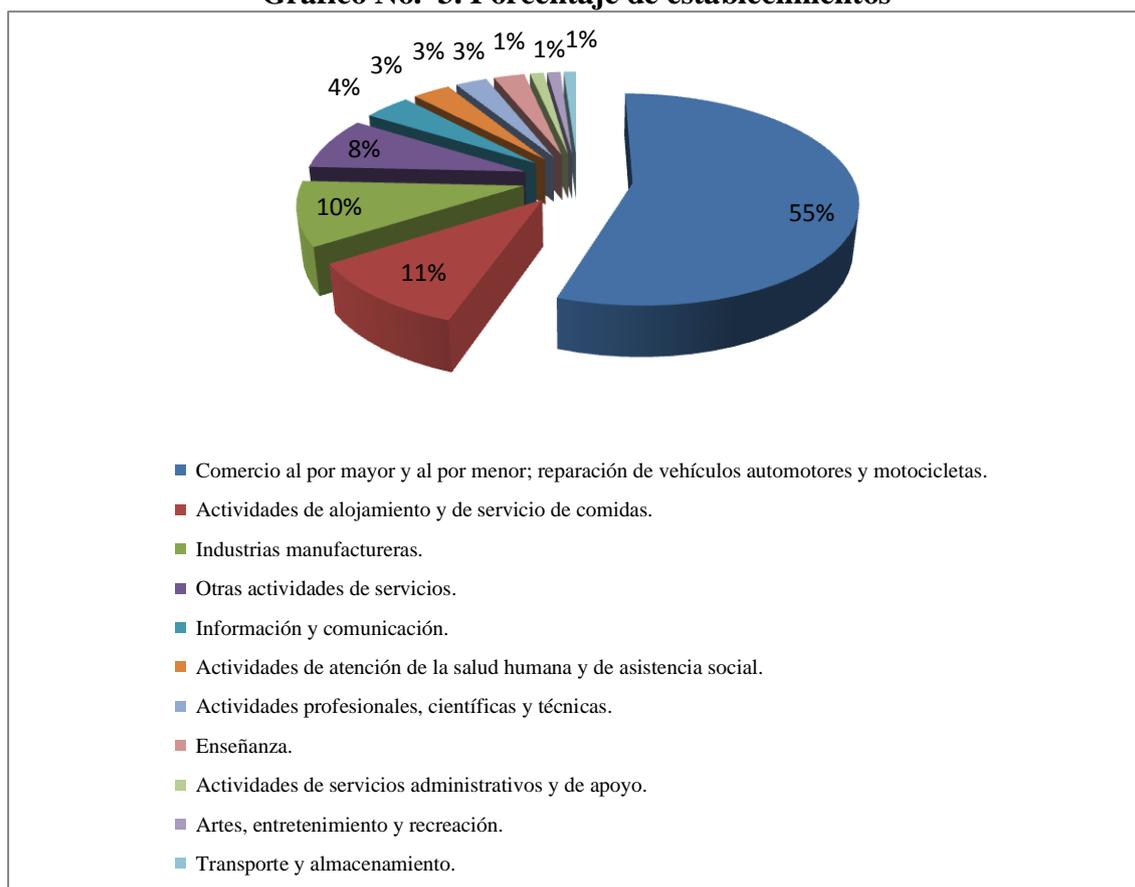
Pos	NOMBRE DE LA COMPAÑÍA	INGRESOS OPERACIONALES	CIUDAD
1	INDUTRIA DE PLASTICOS PALACIOS MARQUEZ PALMAPLAST CIA LTDA	4.945.145,53	MACHALA
2	INDUSTRIAL QUÍMICA ANDINA IQUIASA S.A.	4.917.187,51	QUITO
3	INDURADIA S.A	4.844.876,29	QUITO
4	INDUSTRIAS METALICAS VERGARA INDUMEVER CIA LTDA	4.829.051,98	GUAYAQUIL
5	BRIKO S.A	4.827.646,04	QUITO
6	ECUADOR SUR ELEVATOR ECUASURE CIA	4.823.032,98	QUITO
7	ARTEOFI S.A	4.809.567,48	RIOBAMBA
8	DAN QUIMICA C.A	4.730.937,00	GUAYAQUIL
9	PROVMETALICA S.A	4.721.703,02	CUENCA
10	OXIGENOS DEL GUAYAS OXIGUAYAS S.A	4.639.681,82	QUITO
Total de empresas del sector		276	
Crecimiento de ventas del sector en USD		2008 563.581.714	2009 615.751.908
			Variación. 9,30%

Fuente: Corporación Ekos – PYMES en el Ecuador, 2010

Cabe mencionar que no todos los sectores operan en todas las provincias del país por eso es importante también dar a conocer la distribución que existe de las PYMES a nivel de provincias.

De acuerdo al Censo Nacional Económico 2010, las PYMES se dividen en 10 actividades económicas principales:

Gráfico No. 3. Porcentaje de establecimientos

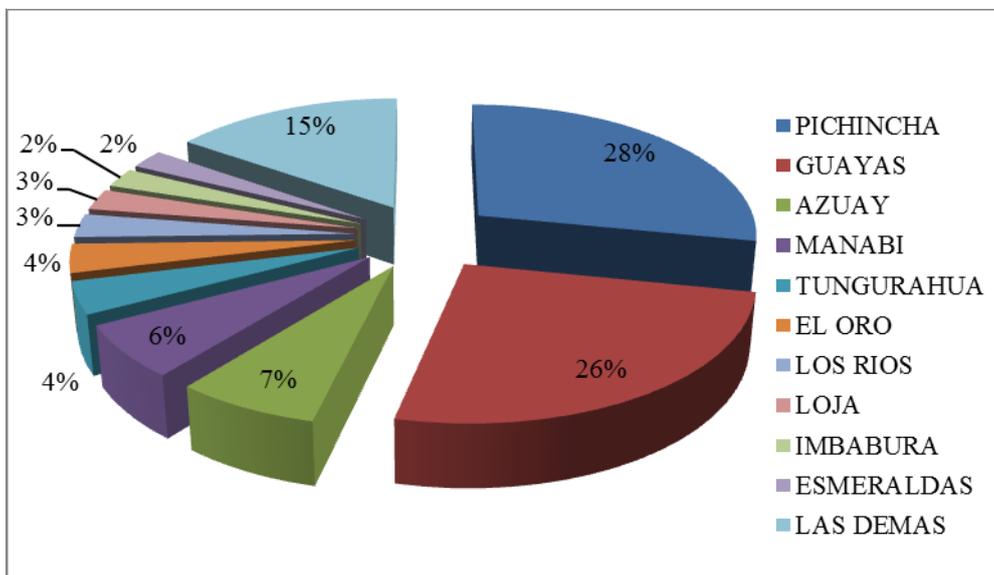


Fuente: Censo Nacional Económico 2010

Las PYMES por provincias del Ecuador

En el gráfico No. 3 se puede observar la el número de empresas por provincia:

Gráfico No. 4. Porcentaje de PYMES por Provincia del Ecuador



Fuente: CENSO ECONÓMICO 2010

La provincia de Pichincha es la que posee el 28% del total de las PYMES del Ecuador conforme lo refleja el CENSO Económico 2010.

Es decir la distribución de las PYMES en tres grupos la podemos realizar de la siguiente manera.

- 54% - Quito y Guayaquil
- 17% - Azuay, Manabí y Tungurahua
- 29% - otras provincias.

Una vez analizadas las PYMES en cuanto a su estructura y participación dentro del mercado y la economía ecuatoriana, es importante entender cómo se maneja el sistema financiero en el Ecuador en cuanto a este importante sector, su clasificación y en qué consiste su aporte.

Es importante mencionar que estos datos difieren de los reportados por la Superintendencia de Compañías en el mismo año, quien menciona que el total de PYMES a nivel nacional es de 12.206 empresas, esto demuestra que no todas las PYMES se registran en la Superintendencia de Compañías. (Anexo 2)

El crédito en las PYMES ecuatorianas.

Se puede establecer que las PYMES son empresas industriales, comerciales o de otro tipo que constan de un determinado número de trabajadores, que varía numéricamente de país a país, cuyos ingresos son más bien moderados, pero que por su importancia y el efecto que causan en la economía, mantienen un espacio competitivo considerable, generando riqueza y empleo, por lo que deben ser beneficiarios de políticas estatales claras que fomenten su actividad y le den cierto margen de protección a través de la normativa legal adecuada y relacionada con sus necesidades y realidad propia.

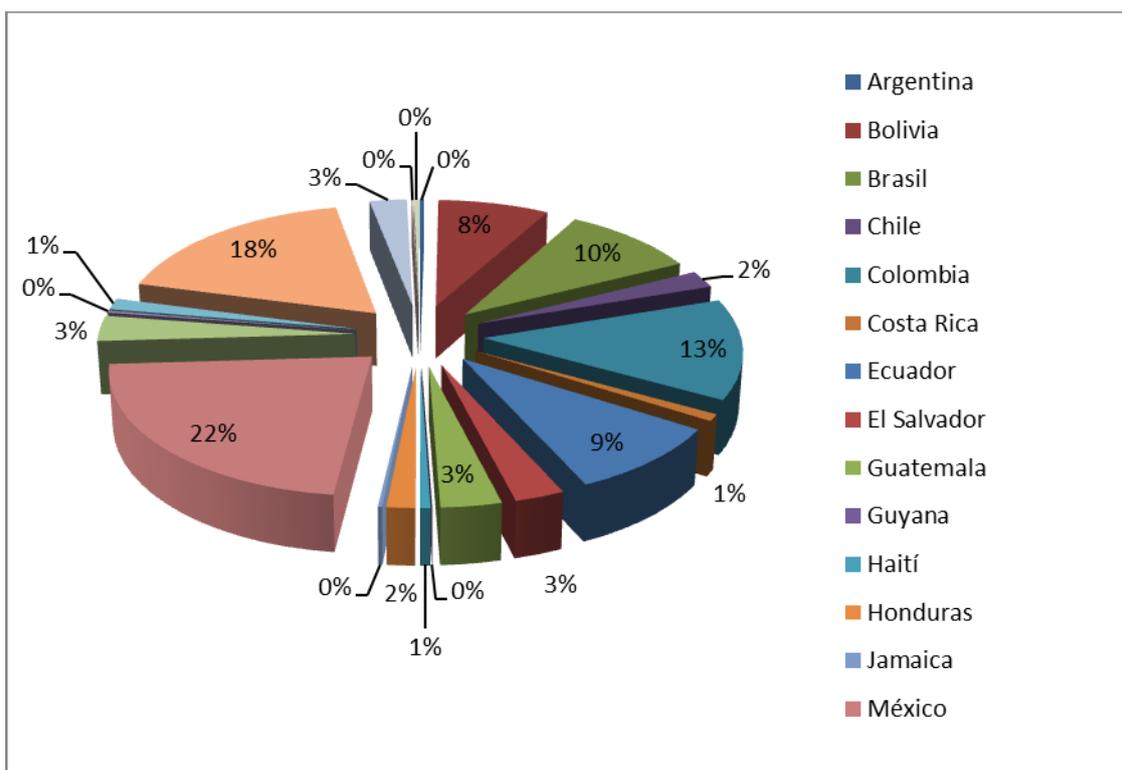
El 67,1% de los microempresarios arrancan sus negocios con sus propios ahorros, sin embargo es importante señalar que la segunda fuente de financiamiento para iniciar una PYME en nuestro país son los préstamos que se solicitan a familiares y/o amigos y este representa un 12,6% aproximadamente. Solo el 8% del financiamiento proviene del sector formal (BID, 2007-2008)

Las encuestas aplicadas a microempresario por el estudio SALTO-USAID arrojó como resultado que el 15,7% habría realizado una solicitud para préstamo en los últimos 5 años al sector formal. Otro punto relevante que amerita ser mencionado es la tasa de éxito del 97% promedio y además esta tasa se conservó tanto para hombres como para mujeres.

Como se cita en el capítulo I, a nivel de América Latina, existen estudios que permiten comparar y comprobar la problemática existente para las PYMES; los estudios han realizado recopilaciones de varios países así por ejemplo el publicado en el 2009 por Paola Pedroza.

El gráfico No. 5 permite evidenciar que son 4 los países andinos que abarcan mayor portafolio de microcrédito es decir el 63% y alrededor del 50% de los clientes de microcrédito (Pedroza, 2010) (Anexo 3).

Gráfico No. 5. Porcentaje de clientes de microcrédito en América Latina (2009)



Fuente: Micro finanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras, Pedroza, 2010

El sistema financiero ecuatoriano

El sistema financiero ecuatoriano lo comprende el sector público y el sector privado. Cada entidad dentro de estos sectores se encuentra supervisada por distintos organismos de control (BCE, 2004). El sector público financiero lo constituyen:

- El Banco Central del Ecuador (BCE)
- La Corporación Financiera Nacional (CFN)
- El Banco Nacional de Fomento (BNF)
- El Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV)

Según el Reglamento a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LOAFIC, 2011), son instituciones financieras privadas:

- Bancos
- Sociedades financieras
- Asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, y
- Cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

Los bancos comerciales son instituciones financieras cuya principal actividad se puede definir de una forma sencilla como la intermediación entre prestamistas de corto y mediano plazo y prestatarios de largo plazo (Leiva, 2001).

Para poder llegar a entender el tema del acceso de las PYMES a los microcréditos, es importante para el presente estudio, saber cómo la Superintendencia de Bancos clasifica a los bancos, por actividades de estos.

Según los reportes estadísticos de la Superintendencia de Bancos, los bancos se clasifican en grandes, medianos y pequeño; y por categorías en el mercado: banco comercial, de consumo, de vivienda y de microempresa.

Tabla No. 9. Clasificación de los bancos por actividad

	ACTIVO	PASIVO	PATRIMONIO
Bancos Comerciales	88,16%	88,11%	89,99%
Bancos de Consumo	8,49%	8,48%	7,21%
Bancos de Microempresa	3,14%	3,21%	2,52%
Bancos de Vivienda	0,21%	0,21%	0,28%
TOTAL SISTEMA	100,00%	100,01%	100,00%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Tabla No. 10. Clasificación de los bancos según su categoría

BANCOS COMERCIALES	
Amazonas	Internacional
Bolivariano	Litoral
Citibank	Lloyds Bank
Cofiec	Loja
Comercial de Manabi	Machala
Delbank S.A	Pacifico
General Rumiñahui	Pichincha
Guayaquil	Produbanco
BANCOS DE CONSUMO	
Austro	Jaramillo Arteaga
Centro Mundo	Unibanco
BANCOS DE MICROEMPRESA	
Solidario	
ProCredit	
BANCOS DE VIVIENDA	
Territorial	

Fuente: Superintendencia de Bancos (año)

Estas instituciones deben contar con la autorización para poder realizar las operaciones de captación de dinero en depósitos que luego serán colocadas a través de préstamos o colocaciones (BCE, 2004) en el mercado. Ahora es muy importante para este trabajo

analizar cuanto de su cartera destinan para el sector productivo –crédito productivo- y de ese porcentaje o volumen de dinero cuánto va a las PYMES y dentro de estas cuales son las que más captan y porque de su “éxito”, al mismo tiempo también con este mismo análisis podemos saber el porqué de la restricción del crédito productivo hacia las PYMES.

Clasificación de los créditos en el Ecuador

De acuerdo a la Superintendencia de Bancos (BCE, 2004), básicamente existen 4 tipos de créditos de acuerdo a su destino, estos son: Consumo, Microempresa, Comercial y Vivienda. En el cuadro 10 se describe brevemente cada uno de ellos:

Tabla No. 11. Clasificación de los créditos en Ecuador

TIPO DE CREDITO	ACTIVIDAD
Consumo	Creditos para personas Naturales por medio de tarjetas de credito, arrendamiento y operaciones financieras.
Microempresas	Creditos o microcreditos destinados para pequeñas empresas.
Comercial	Creditos directos o indirectos destinados a la produccion y comercializacion de bienes y servicios en diferentes fases.
Vivienda	Creditos a personas naturales para construccion remodelacion ampliacion de vivienda propia.

Fuente: Superintendencia de Bancos

Como puede observarse del cuadro anterior, los créditos comerciales y de microempresas, son los que se deben detallar adecuadamente en el presente estudio.

Microcréditos

La Superintendencia de Bancos conceptualista al microcrédito como:

“...todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades,

adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista” (SBS, 2011: 166)

Además la Superintendencia de Bancos determinó el valor de veinte mil dólares (US\$20.000,00) como límite máximo para que éste sea considerado como microcrédito. Además es importante mencionar que no es necesario que el aspirante al crédito presente estados financieros, dado que la Institución Micro Financiera (IMF) evaluará tanto la capacidad de pago, así como la estabilidad que genere su fuente de recursos, la IMF fijará el valor del crédito usando tecnología crediticia definida en micro finanzas.

Sin embargo, la base para determinar la clasificación de los microcréditos, es netamente el monto de los mismos, parámetro independiente al del destino del crédito (BCE, 2004), por ello en este grupo también se incluye a los créditos de consumo, distorsión que debería ser corregida.

En este contexto, tenemos algunos bancos privados del Ecuador que cuentan con programas específicos de micro finanzas, estas instituciones financieras bancarias son: Banco del Pichincha, Solidario, Credife, Procredit, y Guayaquil (SBS, 2011), entre los bancos mencionados suman el 75% de la cartera de microcrédito que los bancos privados han destinado al sector PYMES, y el 40% del total del portafolio de microcrédito sumados los dos sectores, es decir, el público y el privado (SBS, 2011). Ciertos bancos privados reportan oficialmente a la Superintendencia de Bancos su cartera de microcrédito; sin embargo, considerando que la mayor parte de sus clientes son empleados asalariados se concluye que un gran número de los créditos antes referido son de consumo, lo cual como dijimos anteriormente es una grave distorsión que debería ser corregida.

Es por ello que se da el surgimiento de entidades financieras alternativas como las Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC), ciertas Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), entidades comunales de ahorro, cajas solidarias, bancos comunales, etc., en donde establecen como una alternativa válida, la posibilidad del otorgamiento de créditos en volúmenes pequeños, con tasas de interés razonables y plazos relativamente cortos que asegurarían su recuperación, convirtiéndose de esta manera en una IMF.

Las COAC al contar con un alto grado de conocimiento de sus clientes, les permite dar u otorgar un mayor acceso al mercado de los microcréditos especializados y además dado que muchos de sus clientes son también sus socios (BID, 2006). Estas entidades se caracterizan por sus créditos de alrededor de mil quinientos dólares (US\$1.500,00), valores que comparados con los bancos, son mucho menores; tenemos instituciones financieras que en algunos casos incluso otorgan créditos iniciales de cien dólares (US\$100,00) y que a medida que estos se van honrando, se los renuevan muchas de las veces con un incremento en cuanto al valor a ser otorgado.

Las ONG conceden créditos iniciales incluso desde US\$50,00 y éstas se caracterizan por que sus préstamos son de valores menores, es decir en un promedio de trescientos cincuenta dólares (US\$350,00) y además porque sus clientes son parte de sectores de ingresos bajos, y de manera particular mujeres en un porcentaje de más o menos un 90%. Un 10% del mercado de micro finanzas, se estima que corresponde a las ONG (BID, 2006).

El sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos, clasifica a los créditos en: comercial, de consumo, de vivienda y microcrédito, el primero corresponde a más de la mitad, el segundo a la cuarta parte, el tercero aproximadamente al 10% y el último que es el de mayor crecimiento a pesar de ser el de menor volumen (BCE, 2011).

Marco legal de las instituciones micro financieras

Las entidades que brindan microcrédito constituyen un conjunto heterogéneo, tal como se describió antes; tenemos las entidades formales del sistema financiero: bancos privados y públicos, sociedades financieras, mutualistas y COAC bajo la regulación de la Superintendencia de Bancos; y también las no reguladas por esta como: fundaciones, ONG y además las COAC inscritas en la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC) del Ministerio de Bienestar Social (MBS) (BCE, 2005).

“El sector de microfinanzas en Ecuador incluye instituciones reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, tales como bancos privados, sociedades financieras y cooperativas de ahorro y crédito, y otras no reguladas, tales como otras cooperativas, organizaciones no gubernamentales y estructuras financieras locales, como por ejemplo, cajas de ahorro y crédito, bancos comunales y comités de créditos. En Ecuador los microcréditos en su mayoría son dirigidos a los sectores de microempresarios y el financiamiento para la vivienda.” (PORTAL DE MICROFINANZAS, 2011).

En junio 2002, la Junta Bancaria (JB) expidió un conjunto de normas específicas para micro finanzas², e impuso una conceptualización específica para el microcrédito, así como técnicas particulares, tecnología crediticia y un método especializado en las llamadas micro finanzas.

Se realizó un alcance a este Reglamento el 28 de julio de 2005, mediante Decreto Ejecutivo N.354, por el cual deben incluirse progresivamente al control de la SB las entidades que reúnan los requisitos reglamentarios. A través del Decreto N.354, la JB determina los montos mínimos de capital para la constitución de nuevas COAC; y, determinar los requisitos para sumar a las COAC en el sector regulado. El objetivo, en el mediano plazo es atraer a la mayoría de las COAC bajo el control de la Superintendencia de Bancos.

A pesar de estos esfuerzos, continúa vigente la dualidad regulatoria entre la Dirección Nacional de Cooperativas y la Superintendencia de Bancos, en lo que respecta a las COAC. La creación de las cooperativas es autorizada por la DNC, entre ellas las de ahorro y crédito, pero no realiza ninguna actividad de control o supervisión de las mismas, al menos no una efectiva (BID, 2006).

Morosidad

Las regulaciones de la Superintendencia de Bancos consideran a un microcrédito en escenario moroso una vez vencida y no pagada la cuota a los cinco días del plazo inicial, al suponerse como un riesgo potencial, se debe realizar una provisión del 5%. Pasados los 30 días de mora, se transfiere a cartera deficiente con una provisión del 20% y luego de los 90 días de mora debe considerarse como pérdida y provisionar el 100% (BCE, 2004).

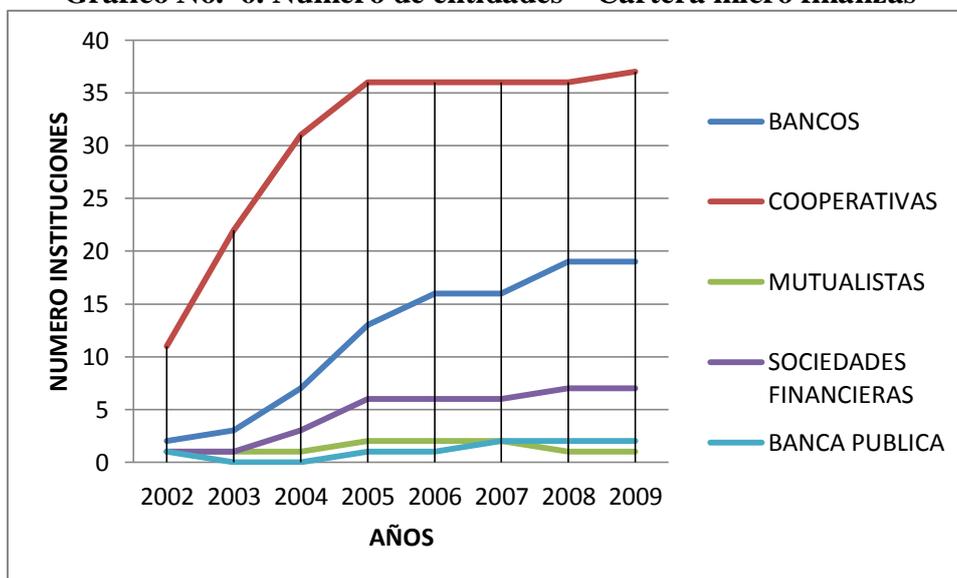
La evolución de la morosidad presenta a los bancos como las entidades más eficientes, con un 3,8% de cartera improductiva al 2011 (SBS, 2011), las cooperativas alcanzan el 5.3% de morosidad, las mutualistas el 6,8%, las sociedades financieras alcanzan 6,6% mientras en la banca pública alcanza niveles del 33,8% (BCE, 2011)

La influencia del sector financiero en las PYMES ecuatorianas

² La Resolución 457 del 2002 de la Junta Bancaria

Existen barreras de acceso a los créditos para las PYMES. Sin embargo, en el gráfico No. 6 se puede notar el crecimiento, desarrollo de la cartera de microcréditos por parte de las instituciones financieras.

Gráfico No. 6. Número de entidades – Cartera micro finanzas



Fuente: Superintendencia de Bancos

El número de bancos y cooperativas han incrementado del 2002 – 2009, a diferencia de la banca pública y mutualistas que han mantenido el número de instituciones existentes.

En el caso de la Corporación Financiera Nacional, el financiamiento que ésta ha otorgado a las PYMES asciende a USD 634,38 millones (CFN, 2010) distribuidos en 4.691 operaciones a nivel nacional, que significa un 57% a las pequeñas empresas y el 43% a las medianas empresas.

Los créditos en su mayoría van dirigidos a la adquisición de activos fijos 70% y el resto para capital de trabajo.

Según los datos de la CFN los plazos que se facilita a las PYMES son los siguientes:

- 49% - más de 5 años
- 17% - de 3 a 5 años
- 23% - de 1 a 3 años
- 11% - hasta 1 año

Estos plazos son muy cortos en relación a los plazos que se otorga a las grandes empresas.

La mayor parte del crédito se destina al sector de manufacturas (31%) y agropecuario (24%), véase el gráfico 6. En particular, el sector manufacturero por su naturaleza requiere de una continua renovación de maquinaria.

Gráfico No. 7. Créditos CFN por sector económico



Fuente: CFN (2010)

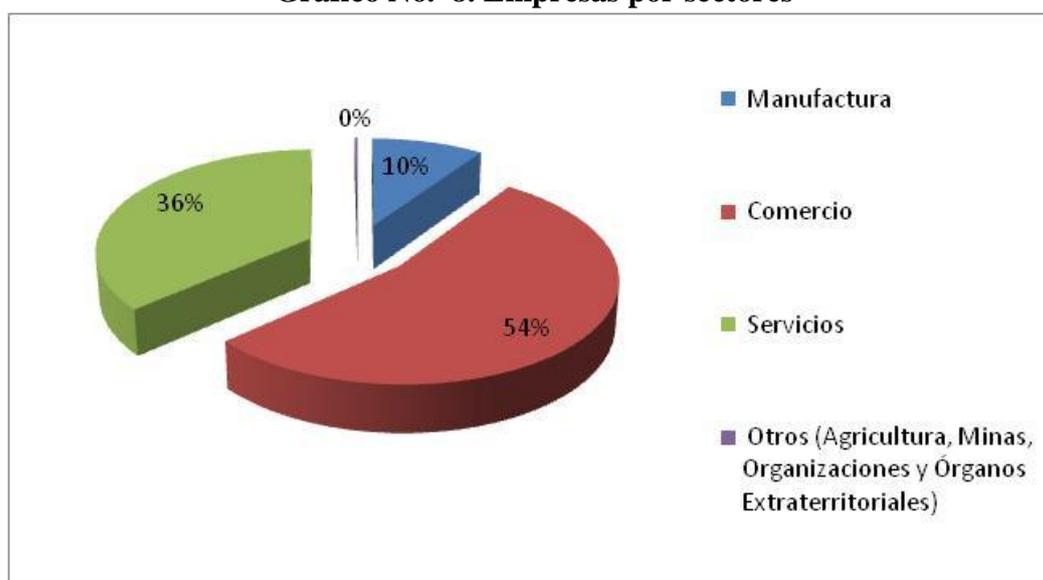
CAPITULO III

ANALISIS DE LAS BARRERAS CREDITICIAS EN LAS PYMES EN EL ECUADOR - SECTOR INDUSTRIAL

Las PYMES Sector Industrial

Según el CENSO Económico 2010, en el Ecuador existen 500.217 dividas por sectores de la siguiente manera:

Gráfico No. 8. Empresas por sectores



Fuente: CENSO ECONOMICO 2010

Dentro de estos sectores y por ser el tema del presente estudio, es necesario identificar cuantas PYMES existen por sectores:

Tabla No. 12. PYME por sectores económicos

SECTORES	TOTAL PYMES
Manufactura	2.373
Comercio	4.712
Servicios	14.461
Otros (Agricultura, Minas, Organizaciones y Órganos Extraterritoriales)	318
Total	21.864

Fuente: CENSO ECONÓMICO 2010

Las empresas se dedican a diferentes actividades, dentro de ellas encontramos que la principal actividad a la que se dedican las empresas es al Comercio al por mayor y al

por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas; siendo la actividad de Industrias manufactureras en tercer lugar como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla No. 13. Establecimientos Clasificación CIU 4.0 Actividad principal

Categorías	Casos	%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas.	269.751	53,93%
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas.	51.815	10,36%
Industrias manufactureras.	47.867	9,57%
Otras actividades de servicios.	39.631	7,92%
Información y comunicación.	19.761	3,95%
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social.	15.909	3,18%
Actividades profesionales, científicas y técnicas.	13.324	2,66%
Enseñanza.	13.081	2,62%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo.	5.817	1,16%
Artes, entretenimiento y recreación.	5.626	1,12%
Transporte y almacenamiento.	5.228	1,05%
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	4.009	0,80%
Actividades financieras y de seguros.	3.366	0,67%
Actividades inmobiliarias.	1.706	0,34%
Construcción.	1.550	0,31%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.	987	0,20%
Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento.	331	0,07%
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.	273	0,05%
Explotación de minas y canteras.	151	0,03%
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales.	34	0,01%
Total	500.217	100,00%

FUENTE: CENSO ECONOMICO 2010

La actividad de Industrias Manufactureras, representa el 9,57% de las empresas del país con 47.867 empresas.

De una encuesta realizada el día 5 de marzo de 2012, al Ing. Benjamín Chávez, Director de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha – CAPEIPI-, se determinó la siguiente clasificación:

Tabla No. 14. Clasificación PYMES según producción (Números de empresas)

SEGÚN PRODUCCION DE LAS PYMES	PARTICIPACIÓN %
Químicos	14,3
Productos agrícolas	11,5
Alimentos	7,3
Cuero	1
Textiles	5,3
Hierro y acero	9,8
Plásticos	10,3
Madera	8,8
Papelería	5,8
Panadería y pastelería	2
Productos Acuícolas y del Mar	4,5
Construcción	3,8
Otros	15,6
	100

El aporte que ha tenido la industria textil en el PIB del Ecuador es del 1,5% en promedio para el período 2000 – 2010, siendo el 1,2% en promedio el aporte de fabricación de prendas de vestir y confección, según el Ingeniero Chávez.

El sector textil del Ecuador, es uno de los sectores productivos –y más aún en lo que a las PYMES se refiere- más desarrollados que tienen nuestro país, en los últimos años ha tenido un crecimiento y desarrollo que lo vuelve uno de los sectores claves de nuestra economía, esta situación nos lleva necesariamente a tener que investigar y analizar cómo está estructurado, cuál es su participación dentro del sector productivo llamado PYMES, cuál es su participación dentro de la economía nacional y cuáles son las condiciones de este sector altamente importante –ya sea de las PYMES propiamente dichas y de la economía nacional en su conjunto- en lo referente al acceso al crédito productivo.

Existen aproximadamente 9.739 establecimientos (Chávez 2012) que se dedican a la fabricación de productos textiles y a la fabricación de prendas de vestir, de las cuales el 83,82% son del subsector de Confección. Según el censo económico 2010 por clasificación CIIU4 de la actividad principal, la variable fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, asciende a 8.164.

Tabla No. 15. Empresas de principales actividades a cuatro dígitos

DESCRIPCION CIU PRINCIPAL A CUATRO DIGITOS	ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO							
	S/D	1 - 9	10 - 49	50 - 99	100 - 199	200 - 499	500 y mas	Total
Enseñanza preprimaria y primaria.	120	4739	3123	121	23	16	2	8144
Enseñanza secundaria de formación general.	32	314	1053	337	138	28	1	1903
Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.	139	43741	799	28	7	3	5	44722
Actividades de organizaciones religiosas.	94	4138	468	49	18	4	0	4771
Actividades de médicos y odontólogos.	38	10.016	406	44	30	11	8	10.553
Otros tipos de intermediación monetaria.	147	1.383	440	24	14	15	6	2.029
Venta al por menor en comercios no especializados con predominio de la venta de alimentos, bebidas o tabaco.	64	86.784	314	45	29	5	3	87.244
Actividades de mantenimiento del orden público y de seguridad.	115	1.040	279	49	25	20	17	1.545
Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	25	1.590	302	30	13	20	9	1.989
Venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, muebles, equipo de iluminación y otros enseres domésticos en comercios especializados.	98	6.669	316	11	2	1	1	7.098
Actividades de la administración pública en general.	57	611	160	71	87	41	28	1.055
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.	12	7.834	272	28	8	9	1	8.164
Los Demás	1.661	305.985	10.752	1.269	680	470	183	321.000
TOTAL	2.602	474.844	18.684	2.106	1.074	643	264	500.217

Fuente: CENSO ECONÓMICO 2010

Dentro de esta clasificación se determina que la Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, ocupa el lugar No. 15 del total de actividades y el No. 12 dentro de las PYMES, con 308 PYMES que se dedican a esta actividad.

Este es el universo de PYMES, en base del cual se ha realizado el análisis relacionado con el objeto de este trabajo, para poder determinar dentro de este ámbito como ha influenciado en el crecimiento, desarrollo y competitividad el acceso o la falta de acceso al crédito productivo.

Financiamientos de las PYMES en el Ecuador

Las PYMES requieren de financiamiento para continuar con su funcionamiento a nivel mundial, las PYMES Ecuatorianas no son la excepción, por lo cual el CENSO refleja en sus datos cuantas empresas requieren de financiamiento para el establecimiento.

Tabla No.16. Financiamiento de las PYMES

FINANCIAMIENTO PARA EL ESTABLECIMIENTO	TOTAL PYMES
Sí	3.627
No	13.504
Total	17.131

Fuente: CENSO ECONOMICO 2010

De estas 3.627 PYMES que han accedido a créditos, lo han hecho a través de las siguientes fuentes de financiamiento.

Tabla No. 16. Fuentes de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO	TOTAL PYMES
Financiamiento con Institución Pública	289
Financiamiento con Institución Privada	2.790
Financiamiento con el Gobierno	112
Financiamiento con Institución no Reguladas por el SBS	56
Otras Fuentes de Financiamiento con Garantía	136
Otras Fuentes de Financiamiento sin Garantía	244
Total	3.627

Fuente: CENSO ECONÓMICO 2010

Es decir, un 77% de PYMES recurren a financiamientos mediante instituciones privadas.

Los bancos Ecuatorianos y su financiamiento a las PYMES

A medida que las PYMES crecen y son de mayor importancia e influencia para la economía de los países como es el caso de Ecuador, los bancos han incrementado sus productos, servicios y políticas de financiamiento a las PYMES.

Los bancos han logrado que las PYMES vayan formalizando su existencia lo cual permite que se elimine una de las barreras que tienen éstas para acceder a un crédito. Esto es debido a que los bancos consideran que las razones principales por las que deciden trabajar con PYMES son, entre otras, por la importancia de estas para el país, porque generan mayor rentabilidad, por ser un mercado todavía no explotado.

El BID presenta un informe de la 5ta. Encuesta Regional en América Latina y El Caribe (2012), la cual evidencia que las PYMES son un negocio estratégico para los bancos. La encuesta fue aplicada a 106 bancos de 20 países de Latinoamérica y El Caribe dentro de ellos fueron encuestados 7 bancos del Ecuador:

1. Banco General Rumiñahui
2. Banco Internacional
3. Banco Amazonas
4. Banco Pichincha
5. Banco de Producción
6. Banco del Pacífico
7. Banco Machala

Además de los bancos citados, se aplicó una encuesta similar a la realizada por el BID, al Banco de Guayaquil, por ser un banco que también tienen dentro de sus productos los créditos a las PYMES.

Los resultados de las encuestas además de revelar el crecimiento de las PYMES y las razones por las que los bancos están generando mayor cantidad de productos hacia este segmento, revela también en la sección tres los obstáculos para el financiamiento de las PYMES; en estos resultados están incluidos los de los bancos del Ecuador y coinciden con las respuestas de los bancos encuestados directamente para el presente estudio, a continuación se detallan datos relevantes que justifican la necesidad de plantear una alternativa con el fin de viabilizar el acceso de las PYMES a créditos financieros.

El 82% de los bancos encuestados señalan que SI existen barreras para financiar específicamente el segmento de las PYMES. Los bancos consideran que dentro de estas barreras, las principales son las internas (56%).

Estas barreras internas de los bancos están directamente relacionadas con los problemas de las PYMES, como por ejemplo la de cumplir los requerimientos de información solicitados por el banco, y así lo considera el 22% de los bancos encuestados.

Además de las barreras que los 7 bancos encuestados por el BID mencionadas, los bancos encuestados para el presente estudio consideran que otra barrera de las

PYMES para acceder a créditos es su permanencia en el mercado. Y a su vez las barreras de los bancos incluyen la imposibilidad de contar con una calificación de buros de créditos, es decir, la falta de datos financieros que evidencien una capacidad de pago.

Oferta y demanda del crédito en las PYMES

En el Ecuador la entidad encargada de realizar las encuestas y determinar la oferta y la demanda de los créditos es el Banco Central del Ecuador (BCE), las mismas que se realizan de manera trimestral.

En el tercer trimestre del 2012 el BCE aplico encuestas a 138 Instituciones Financieras (IFIS) y a 1500 empresas de las cuales 700 fueron PYMES.

En el primer trimestre del 2012 los microcréditos sufrieron mayores restricciones que otro tipo de créditos, dentro de estas restricciones se encuentran principalmente:

1. Monto del crédito: mayor restricción en el primer trimestre del 2012.
2. Tasa de interés: en el 2010 existió menor restricción en este factor, de lo que ha existido en el 2011 y en el 2012.
3. Requerimiento de garantía: del primer trimestre al tercer trimestre del 2012, ha incrementado la restricción en este aspecto.
4. Plazo del crédito: en el segundo y tercer trimestre del 2012 esta restricción ha llegado a ser más fuerte que en los años anteriores.

Entre el 2010 y el 2012, el monto de crédito fue el factor de mayor restricción que sufrieron los microcréditos.

Si bien durante el 2010 y 2011 existieron valores positivos en la existencia de nuevas solicitudes de microcréditos, en el 2012 en el primer trimestre los valores llegaron a 0 y en el tercer trimestre los valores fueron negativos, es decir se debilito la demanda de los microcréditos.

El BCE divide en cuatro a los sectores de las PYMES que acceden a microcréditos:

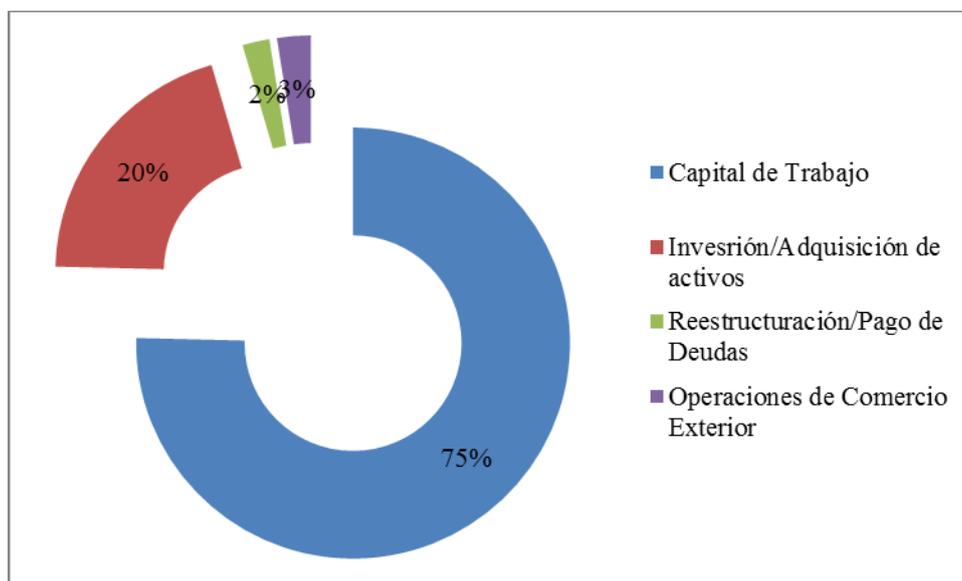
- Comercio
- Industria
- Construcción
- Servicio

Dentro de estos sectores el principal sector que demanda los microcréditos es el de comercio seguido por el de la industria y el que de 2010 a 2012 ha sido más estable y constante.

En el tercer trimestre del 2012, de las 700 PYMES encuestadas, el 2% del sector comercio, industria y construcción; y el 1% del sector servicio consideran que las IFIS no brindan las facilidades necesarias, y por ello no solicitaron un crédito. Además que el 11% del sector comercio y del sector industria, 8% y 5% de los sectores construcción y servicios, mantienen un crédito vigente.

Las PYMES destinan sus créditos en mayor porcentaje a Capital de Trabajo seguido por la Inversión o Adquisición de activos, como lo muestran el siguiente gráfico:

Gráfico No. 9. Destino de los créditos



Fuente: BCE – ETOD

CAPITULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Del presente trabajo se puede determinar las siguientes conclusiones:

- Las PYMES como unidades productivas son una parte esencial de la economía de los países a nivel mundial y en mayor medida en países cuya tradición no es la de países industrializados como es el caso de nuestro país.
- Las PYMES operan en diversos sectores ya sea a nivel de servicios o de bienes de consumo, incluso se ha dado un desarrollo sustancial sobre todo en las PYMES de servicios. Esta participación es fundamental en toda la cadena productiva, pues éstas pasan a ser eslabones imprescindibles en lo que al desarrollo productivo se refiere.
- Dada la cantidad de trámites y de requisitos (garantías en general), las PYMES en muchas de las ocasiones acuden a créditos informales. Estos créditos si bien mucho más caros son los únicos que les “garantizan” el acceso a financiamiento productivo de manera mucho más ágil en comparación con los inconvenientes que el sistema financiero impone, entre ellos la abultada carga en la tramitología; o también acceden a créditos formales fuera del mercado financiero tradicional: concedidos por las casas de empeño entre otros.
- Según los estudios que se han realizados en países de la región, todos concluyen que existen problemas en cuanto al acceso a financiamiento productivo para las PYMES y que esta restricción se convierte en un obstáculo para el éxito de las mismas en cuanto a temas de mejorar su competitividad.
- Dentro de la problemática del acceso a crédito productivo para las PYMES, el principal obstáculo o barrera son las garantías que éstas deben presentar y que están en estrecha relación con el monto mismo del crédito.
- Por lo general los motos solicitados por las PYMES y que son para inversión productiva reciben un mayor número de requisitos, lo que influye también desde el punto de vista del monto en si mismo.
- Gracias al crecimiento que en nuestro país han tenido las PYMES en la última década, la banca privada ha incrementa sus productos y mecanismos financieros

direccionados a este segmento; sin embargo, no existe aún una cobertura que haga evidenciar que este tipo de acceso o necesidad ya no sea un inconveniente para estas unidades de producción.

- Se ha podido demostrar que una de las principales razones para que el acceso a este tipo de crédito por parte de las PYMES es la informalidad en la que muchas de ellas actúan. Esta informalidad es un factor decisivo que influye de manera directa en el momento del análisis por parte de la Banca –y de la PYME misma– para acceder u otorgar el crédito. Pero esta informalidad también afecta en su desarrollo y crecimiento de manera general. Esta situación también ha generado un efecto positivo pues por la necesidad del acceso a crédito productivo las propias PYMES con el aporte y ayuda de la banca han direccionado y apoyado a las PYMES para que se formalicen.
- Como muestra de la informalidad que existe en las PYMES del Ecuador, podemos citar, que el CENSO del año 2010 registró un total de 21.864 PYMES, pero las que se encuentran formalmente registradas y reportadas en la Superintendencia de Compañías son de apenas 12.206, un poco más del 55%.
- La dificultad de acceso al sistema financiero por parte de las PYMES da como resultado o influye directamente para que las mismas acudan a créditos informales de financiamiento, mucho de los cuales incluso se encuentran al margen de la ley.
- Basada en la información recopilada de fuentes oficiales, de estudios relacionados con el tema en referencia y de las propias encuestas aplicadas durante este trabajo, se establece que las PYMES acceden a créditos casi en su totalidad para contar con capital de trabajo y que su principal problema es el bajo monto al que pueden acceder dentro del sistema financiero tradicional, siendo su principal motivo o razón el no contar con suficientes garantías que sustente un mayor endeudamiento; siendo este el principal factor que limita su crecimiento pero sobre todo que las vuelve menos competitivas.

Recomendaciones

Plantear una alternativa de reforma legal para reducir el riesgo de operaciones de crédito, que permita a las PYMES respaldarse en garantías diferentes a las tradicionalmente solicitadas por las instituciones financieras.

Estas reformas tienen como objetivo mejorar el acceso al crédito, así como aumentar el cupo de los créditos productivos para las PYMES, sector que como se ha visto a lo largo del presente estudio es de suma importancia para la economía y por ende para el desarrollo del país.

Esto nos lleva a la necesidad de reformar y mejorar el marco legal para que se dé una mayor flexibilidad en cuanto a los créditos y su forma de garantizarlos sin que ello signifique un incremento en el riesgo para las instituciones financieras, sino todo lo contrario, es decir, que las PYMES cumplan con su objetivo de acceso y la banca siga precautelando la confianza en el sistema y una de esas formas es teniendo mejores instrumentos de análisis de riesgo pero que al mismo tiempo estos sean flexibles y accesibles.

Involucrar a otras instituciones generadores de políticas públicas y de manera particular políticas de desarrollo, productiva, industrial y económica para que conjuntamente con la banca y los interesados (Cámaras de la Pequeña Industria) puedan desarrollar los instrumentos más idóneos para cumplir cada uno de los objetivos antes mencionados.

Aprovechar las capacidades y las potencialidades de los diferentes actores e incluso de experiencias internacionales como la de aceptar un tipo de interés global en el gran volumen de inventarios o cuentas por cobrar como colaterales que garanticen el crédito.

En este sentido se propone que se desarrollen reformas tales como:

- La creación de leyes modernas sobre transacciones garantizadas y de un registro electrónico de colaterales de mobiliarios para que estos sirvan en garantía del crédito.
- Incorporar en nuestra legislación –como ya existe en casi todos los sistemas modernos de transacciones garantizadas- el reconocimiento que el “interés”

sobre una garantía se extienda automáticamente a los “beneficios” obtenidos por el deudor (PYME) como resultado de disponer el colateral.

- Este derecho es importante en activos tales como inventarios donde el deudor pueda vender el colateral para recaudar los beneficios. La parte que tiene “interés” sobre el colateral sabe que el mismo será vendido y por lo tanto tendrá interés de que le mismo se venda de la mejor manera para obtener las ventajas del mismo, a esto se puede incluir bienes en proceso (productos semi manufacturados) o para productos agrícolas (semillas convertidas luego en producto y luego ese producto transformado en efectivo).
- Mayor agilidad y transparencias en los mecanismos de ejecución de acreencias sobre deudas garantizadas por activos mobiliarios.
- Que se asegure mediante ley el acceso a los beneficios de una garantía cuando se lleve a cabo una venta o liquidación por parte de la PYME.
- Generar una política de incentivos para que las PYMES se regularicen de manera ágil para que mejoren su capacidad de crédito.

BIBLIOGRAFIA

- Ayuzabet de la Rosa (2000). La Micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática. *Revista Iztapalapa*.
- Banco Internacional de Desarrollo (2006), *La Microempresa en Ecuador: Perspectivas, desafíos y lineamientos de apoyo*
- Banco Internacional de Desarrollo (2007-2008), *Situación actual del sector microempresarial*
- Comunidad Andina de Naciones (2008), *Resolución 1260 – 2008*
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL, 2003). *Avances de América Latina y el Caribe hacia el desarrollo sostenible*. Santiago de Chile.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA LA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL, 2011). *Apoyando a las PYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- Escalera Chávez, Milka Elena (2011). "El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa", Edición electrónica gratuita.
- Kotler, Philip. (2009). *Fundamentos de Marketing*. México: Omega.
- Leal José (2004) "Necesidades de Bienes y Servicios para el mejoramiento ambiental de las PYMES en Chile. Chile: United Nations Publications.
- Lecuona Ramón (2003) El Impacto de la gestión de los bancos en México. Asociación de Banqueros de México, A.C. www.abm.org.mx
- Lussier Roger. (2000). A comparison of business success versus failure variables between U. S. and central eastern Europe Croatian entrepreneurs. *Entrepreneurship. Theory & Practice*.
- Luck Stk (1996). *Success in Hong Kong: Factors self-reported by successful small business owners*. Journal of Small Business
- Martínez Martín, Ma Isabel; Rosa Santero Sanchez, Luis Sánchez Henríquez, Miguel Ángel Marcos Calvo (2009), *Factores de Competitividad de la pyme española 2008*, España: EOI Esc.Organiz.Industrial.
- Martínez, Piedad (2009). *PYME Estrategia para su internalización*. Barranquilla: Ediciones Uninorte.
- MICIP. (2009). *Informe Sector Microempresarial 2009*. Quito: MICIP.
- Myers Stewart & Majluf Nicholas (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*,
- Robinson Rowan & Pearce John (1983) The impact of Formalized Strategic Planning on Financial Performance in Small Organizations. *Strategic Management Journal*,
- Rodríguez Sergio, Erick Rincón, Juan Calderón (2006). *Temas de Derecho Financiero Contemporáneo*. Bogota: Editorial Universidad del Rosario.
- Román, Enrique. (2006). *Revisión crítica de la experiencia chilena en materia de crédito y microcrédito*. Santiago de Chile: United Nations.

- Salloum, Damián & Viger Hernán (1999). Sobre la determinación de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa. *International Review of Finance*
- Secretaría de Economía. (2005). *Desarrollo Económico con Estabilidad y Responsabilidad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Singh Ajit (1994). “*Openness and the Market-Friendly Approach to Development: Learning Lessons from Development Experience*”. En: World Development, Vol. 22.
- Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2011). *Libro I.- Normas generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero*.
- Superintendencia de Compañías (2001). *Resolución SC.Q.ICI.CPAIFRS.11.01*.
- Timmons J (1999). *New venture creation Entrepreneurship for the 21st. century Irwin*. McGraw-Hill, Boston
- Ulloa, José (2012). “Factores críticos en el desarrollo de las PYMES”. *Mercadeo.com* s/n, www.mercadeo.com (visitada en enero 05 2013)
- Urbano, David y Nuria Toledano (2009), *Invitación al Emprendimiento: una aproximación a la creación de empresas*, Barcelona: Editorial UOC
- Watson, J. & Everett, J. (1996). Do small businesses have high failure rates? *Journal of Small Business Management*
- Watson, Robert & Wilson, Nick (2002). Small and Medium Size Enterprise Financing: A Note on some of the Empirical Implications of a Pecking Order. *Journal of Business Finance*.
- Wijewardena, Hemantha & Cooray, Sam (1995). Determinants of growth in small Japanese manufacturing firms: survey evidence from Kobe. *Journal of Small Business Management*.
- Zorrilla Salgado Juan Pablo. (2006). Ponencia: La importancia del capital para las pymes en un contexto globalizado. III Congreso Latinoamericano Virtual de Competitividad de Empresas y Destinos Turísticos, celebrado en Argentina durante todo el mes de Abril de 2008

DOCUMENTOS

Banco Central del Ecuador – Reporte Trimestral de Oferta y Demanda de Crédito, tercer trimestre 2012.

ENTREVISTAS

Ing. Benjamín Chávez, Ex – Director de la CAPEIPI, 5 de marzo de 2012

ANEXOS

ANEXO 1

PYMES divididas por macro sectores y sectores

MEDIANAS			PEQUEÑAS		
MACROSECTOR	SECTOR	No	MACROSECTOR	Sector	No
COMERCIO	Comercio al por mayor	848	COMERCIO	Comercio al por mayor	1377
	Comercio al por mayor (Construcción)	169		Comercio al por mayor (Construcción)	268
	Comercio al por mayor (Automotriz)	160		Comercio al por mayor (Automotriz)	275
	Comercio al por menor	165		Comercio al por menor	457
	Supermercados	28		Supermercados	24
	Electrodomesticos	19		Electrodomesticos	52
	TOTAL	1389		TOTAL	2453
INDUSTRIA	Industria petrolera	29	INDUSTRIA	Industria Petrolera	29
	Manufactura diversa	276		Manufactura Diversa	534
	Industria Automotriz	7		Industria Automotriz	19
	Industria Textil	58		Industria Textil	118
	Industria Minera	21		Industria Minera	52
	TOTAL	391		TOTAL	752
SERVICIOS	Bienes y Raíces	185	SERVICIOS	Bienes y Raíces	787
	Electricidad	13		Electricidad	25
	Enseñanza	32		Enseñanza	123
	Información y Comunicación	42		Información y Comunicación	179
	Sector Editorial	37		Sector Editorial	78
	Servicios Empresariales	375		Servicios Empresariales	1628
	Servicios Diversos	29		Servicios Diversos	102
	Servicios Médicos	56		Servicios Médicos	212
	Telecomunicaciones	40		Telecomunicaciones	152
	Transporte	157		Transporte	475
	TOTAL	966		TOTAL	3761
CONSTRUCCION	Construcción	188	CONSTRUCCION	Construcción	594
AGRO Y AGROINDUSTRIA	Agricultura	257	AGRO Y AGROINDUSTRIA	Agricultura	383
	Avicultura	20		Avicultura	18
	Pesca y Acuicultura	85		Pesca y Acuicultura	217
	Banano	31		Banano	38
	Ganadería	6		Ganadería	23
	Sector Floricultor	21		Sector Floricultor	3
	TOTAL	420		TOTAL	682
ALIMENTOS	Productos de Molinería	22	ALIMENTOS	Productos de Molinería	18
	Industrias de Alimentos	96		Industria de Alimentos	103
	Industria de Bebidas	16		Industria de Bebidas	34
	TOTAL	134		TOTAL	155
HOTELES Y RESTAURANTES	Hotelería	25	HOTELES Y RESTAURANTES	Hotelería	85
	Venta de Comida	53		Venta de Comida	158
	TOTAL	78		TOTAL	243

ANEXO 2

NUMERO DE EMPRESAS POR PROVINCIA	
PROVINCIA	TOTAL EMPRESAS
PICHINCHA	4.964
GUAYAS	4.836
AZUAY	640
EL ORO	413
MANABI	357
TUNGURAHUA	228
SANTO DOMINDO DE LOS TSACHILAS	122
LOJA	105
LOS RIOS	88
COTOPAXI	82
IMBABURA	72
SANTA ELENA	64
CHIMBORAZO	46
ESMERALDAS	34
ORELLANA	26
SUCUMBIOS	25
CAÑAR	24
CARCHI	23
PASTAZA	19
GALÁPAGOS	18
MORONA SANTIAGO	9
ZAMORA CHINCHIPE	4
BOLIVAR	4
NAPO	3
TOTAL GENERAL	12.206

ANEXO 3

Cartera y Número de Clientes de microcrédito en América Latina y el Caribe (por país) 2009				
PAÍS	No. de Instituciones	Cartera Microcrédito (USD)	No. Clientes Microcredito	Crédito Promedio
Argentina	10	20.910.780	29.139	718
Bolivia	23	1.169.804.753	815.090	1.435
Brasil	158	745.285.427	995.835	748
Chile	6	913.784.759	236.143	3.870
Colombia	39	1.393.056.370	1.384.623	1.006
Costa Rica	16	607.152.135	93.955	6.462
Ecuador	92	1.704.075.216	966.917	1.762
El Salvador	90	289.173.876	294.834	981
Guatemala	36	361.579.221	359.021	1.007
Guyana	1	3.787.200	2.862	1.323
Haití	4	41.172.174	59.961	687
Honduras	25	126.002.890	166.208	758
Jamaica	5	10.501.541	24.739	425
México	33	763.238.547	2.326.072	328
Nicaragua	25	232.262.414	351.037	662
Panamá	10	114.549.285	25.740	4.450
Paraguay	8	294.517.671	153.793	1.915
Perú	59	3.217.881.231	1.866.098	1.724
República Dominicana	14	213.309.995	273.429	780
Uruguay	30	12.170.073	9.368	1.299
Venezuela	1	95.596.643	36.105	2.648
TOTAL	685	12.329.812.201	10.470.969	1.178