



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

**TITULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN EN BANCA Y
FINANZAS**

Barreras a las pymes jóvenes de Quito para acceder al financiamiento en las
instituciones financieras populares año 2016 - 2017

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTORA: Toapanta Ubillús, Gissela Yolanda

DIRECTOR: Cortés García, José Salvador

CENTRO UNIVERSITARIO SAN RAFAEL

2017



Esta versión digital, ha sido acreditada bajo la licencia Creative Commons 4.0, CC BY-NY-SA: Reconocimiento-No comercial-Compartir igual; la cual permite copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra, mientras se reconozca la autoría original, no se utilice con fines comerciales y se permiten obras derivadas, siempre que mantenga la misma licencia al ser divulgada. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es>

Septiembre, 2017

APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

José Salvador Cortés García

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: “Barreras a las pymes jóvenes de Quito para acceder al financiamiento en las instituciones financieras populares año 2016 - 2017” realizado por Gissela Yolanda Toapanta Ubillús, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Quito, septiembre del 2017.

f)

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo Gissela Yolanda Toapanta Ubillús declaro ser autora del presente trabajo de titulación: “Barreras a las pymes jóvenes de Quito para acceder al financiamiento en las instituciones financieras populares año 2016 - 2017”, de la Titulación de Ingeniero en Administración en Banca y Finanzas, siendo José Salvador Cortes García director del presente trabajo; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además, certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f)

Gissela Yolanda Toapanta Ubillús

171322323-6

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación se lo dedico en primer lugar a mis padres ya que fueron quienes me otorgaron la vida y siempre estuvieron ahí dándome las fuerzas que necesitaba para no desistir. Se lo dedico también a mis hijos y esposo quienes han sido el soporte, el empuje y los testigos fieles de las grandes luchas libradas para conseguir este sueño.

Finalmente, se la dedico a mi país y a todos los ecuatorianos porque somos los que a través de nuestros actos y con esfuerzo podremos mejorar nuestra vida siempre y cuando decidamos hacerlo y seamos firmes hasta lograrlo.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres por haberme dado la vida, los valores fundamentales y la fortaleza para hacer frente a un sinnúmero de vicisitudes que me han convertido en el ser humano que hoy soy, les doy las gracias también por permitirme ser y poder procrear dos hermosos hijos que son la razón de mi existencia y mi motor diario. No encuentro palabras suficientes para expresar lo importante que son mis hijos, pues pese a su corta edad, han sido ejemplo de paciencia y perseverancia logrando cada meta que se han propuesto.

Como no agradecer a mi compañero de vida, quien me dio muchos de los empujones que necesité en su momento para tomar las riendas de mi propio destino y así empezar a luchar por un mejor futuro para mi vida.

El acompañamiento de todas estas personas especiales en mi vida ha sido fundamental para el logro de este sueño, por lo que les digo a todos y cada uno de ellos: "Mil gracias por su apoyo y por estar ahí siempre".

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARATULA.....	i
APROBACIÓN DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO.....	5
CAPITULO II. ANALISIS SITUACIONAL PYMES Y PRODUCTOS FINANCIEROS PARA PYMES.....	17
2.1 Cantidad de pymes en la ciudad de Quito	18
2.2 El crédito y su accesibilidad para el segmento empresarial pymes.....	19
2.3 Volumen de crédito en el Ecuador en la actualidad	20
2.4 Volumen de crédito otorgados por la Banca privada dirigidos a PYMES	21
2.5 Volumen de crédito otorgado por instituciones financieras públicas dirigido a PYMES.....	26
2.6 Volumen de crédito otorgadas por Cooperativas dirigidos a PYMES.....	28
2.7 Volumen de crédito otorgadas por Mutualistas dirigidos a PYMES.....	35
2.8 Productos financieros para pymes.....	37
CAPITULO III. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	42
3.1 Requisitos que solicitan las cooperativas a las Pymes jóvenes de Quito antes de otorgarles un crédito	43
3.1.1 La entrevista.....	43
3.1.2 Grupo objetivo.....	43
3.1.3 Discurso para obtener la información.....	44
3.2 Metodología de la investigación.....	50
3.2.1 Universo y muestra.....	51
3.2.2 Diseño muestral.....	52
3.2.3 Método cuantitativo.....	53
3.3 Variables de estudio	53

3.4	Características de las pymes jóvenes de la ciudad de Quito	54
3.5	Nivel educativo del gerente/ administrador de las pymes.....	58
3.6	Manejo de la información financiera y el historial crediticio en las pymes	60
3.7	Usos, fuentes y características del financiamiento.....	62
3.8	Relación entre pymes e instituciones financieras.....	70
3.9	Relación entre pymes y las cooperativas populares	74
3.10	Gobierno y ayuda a las pymes	77
3.11	Situación financiera actual de las pymes.....	78
3.12	Expectativas de crédito ideal para las pymes.....	80
3.13	Recomendaciones de las pymes a las Cooperativas	83
CONCLUSIONES.....		85
RECOMENDACIONES.....		86
BIBLIOGRAFÍA.....		87
ANEXOS.....		90

ÍNDICE DE TABLAS

- Tabla 1. Empresas en el Ecuador por actividad económica
- Tabla 2. Las ciudades con mayor número de empresas
- Tabla 3. Número de empresas del Ecuador de acuerdo con el tamaño
- Tabla 4. Tamaño de empresas en el DMQ
- Tabla 5. Segmentos de crédito otorgado por la Banca privada en Ecuador 2016
- Tabla 6. Volumen de crédito comercial pymes y nombre de los bancos que los otorgaron en la ciudad de Quito durante el año 2016
- Tabla 7. Segmento de crédito otorgado por Instituciones Financieras Públicas Ecuador 2016
- Tabla 8. Tipo de crédito otorgado por Cooperativas en Ecuador 2016
- Tabla 9. Destino del crédito Comercial prioritario y Productivo pymes de las Cooperativas ecuatorianas año 2016
- Tabla 10. Sector que solicitó Crédito Comercial Pymes para Capital de trabajo en Cooperativas durante el año 2016
- Tabla 11. Sector que solicitó en Cooperativas Crédito Productivo Pymes para la compra de Activos fijos tangibles en el año 2016
- Tabla 12. Volumen de crédito comercial pymes y nombre de las cooperativas que los otorgaron en la ciudad de Quito durante el año 2016
- Tabla 13. Tipo de crédito otorgado por las Mutualistas en Ecuador año 2016
- Tabla 14. Sectores al que las Mutualistas ecuatorianas entregaron Crédito Prioritario Pymes
- Tabla 15. Segmento de crédito, plazos y tasas de interés ofertadas en las cooperativas de la ciudad de Quito
- Tabla 16. Requisitos para obtener financiamiento en las cooperativas del DMQ
- Tabla 17. Número total de empresas en el DMQ
- Tabla 18. Número total de pymes jóvenes en el DMQ

ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura 1. Caracterización de las pymes en Centroamérica
- Figura 2. Continuidad de la empresa y fuentes de financiamiento
- Figura 3. Volumen de Crédito en el Ecuador año 2016
- Figura 4. Principal actividad de las empresas
- Figura 5. Clasificación del tamaño
- Figura 6. Pymes jóvenes
- Figura 7. Tipo de empresas
- Figura 8. Lugar de funcionamiento
- Figura 9. Nivel de educación y título profesional del gerente/dueño de la empresa o responsable de la administración de la empresa
- Figura 10. Manejo de la información financiera en las pymes y relacionamiento con las entidades financieras
- Figura 11. Necesidad de crédito
- Figura 12. Entidades y años de relación con las pymes
- Figura 13. Monto que se les otorgó en su último crédito
- Figura 14. Tipo y tasa de interés del último crédito
- Figura 15. Plazo y bienes de respaldo
- Figura 16. Tiempo de atención a solicitudes de crédito
- Figura 17. Instituciones financieras con las que más trabajan las pymes
- Figura 18. Servicios que utilizan las pymes en las instituciones financieras en las que tienen sus cuentas
- Figura 19. Relación entre las pymes y los ejecutivos de cuenta
- Figura 20. Trámites y obtención del crédito
- Figura 21. Garantías para la obtención del crédito
- Figura 22. Tasas de interés en los créditos obtenidos
- Figura 23. Los créditos en las cooperativas y razones por las que no solicitó un crédito ahí
- Figura 24. Conocimiento de los requisitos que se solicitan en las cooperativas y percepción de dificultad para obtener un crédito
- Figura 25. Principales dificultades para obtener financiamiento en las cooperativas del DMQ
- Figura 26. Conocimiento de la ayuda y las facilidades brindadas por el Gobierno
- Figura 27. Porcentaje de gastos operativos y administrativos en las pymes jóvenes de Quito.
- Figura 28. Activos netos y utilidad operacional antes intereses e impuestos en el año 2016.
- Figura 29. Descripción del crédito ideal para pymes
- Figura 30. Recomendaciones de las pymes a las cooperativas

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo fue determinar los principales requisitos que son de difícil cumplimiento para las pymes jóvenes, convirtiéndose estos en barreras de acceso al financiamiento externo a través de instituciones populares como las cooperativas de ahorro y crédito. Los hallazgos muestran que los requisitos de acceso al financiamiento son genéricos y no se establece una diferenciación para este tipo de empresas, encontrando principalmente que las garantías, montos y plazos por lo general no se adecúan a las necesidades de las empresas. Metodológicamente la información que se analiza se obtuvo mediante la aplicación de una encuesta a 150 pymes de la ciudad de Quito con menos de 5 años de operaciones entre el periodo 2012 - 2016.

PALABRAS CLAVE: Pymes, finanzas populares, financiamiento, sistema financiero, cooperativas.

ABSTRACT

The objective of the present study was to determine the main requirements that are difficult to fulfill for young PYMES, becoming these barriers to access financing. The findings show that the requirements for access to financing are generic and no differentiation is established for this type of business, mainly finding that the guarantees, amounts and terms usually are not adapted to the needs of the companies methodologically the information was obtained through the application of a survey to 150 PYMES in the city of Quito with less than 5 years of operations between the period 2012 - 2016.

KEYWORDS: PYMES, popular finance, financing, financial system, cooperatives.

INTRODUCCIÓN

Es indudable que el principal motor de crecimiento y desarrollo empresarial es el financiamiento y desde esta perspectiva el nivel de aportaciones internas y externas constituye un factor determinante en la sostenibilidad y aprovechamiento de las oportunidades de mercado para cualquier negocio.

Las pymes han tenido un papel muy importante en el desarrollo de sus países de origen y han enfrentado diversos obstáculos para financiarse y poder atender los actuales cambios tecnológicos, la globalización y las amplias desventajas frente a sus competidoras directas que son las grandes compañías y multinacionales.

En la presente investigación se trata de establecer si el sistema financiero popular a través de las cooperativas de ahorro y crédito es una alternativa de financiamiento que coadyuve a minimizar las dificultades de las pymes para financiarse en forma externa. Sin embargo, desde la expectativa de los empresarios encuestados no se manifiesta que existan mejores oportunidades en este segmento del sistema financiero. Esta situación es más crítica y evidente en las pymes jóvenes, debido a factores como reducida experiencia empresarial, falta de historial crediticio de la empresa, falta de fortalecimiento en las relaciones empresario–ejecutivo de cuenta, entre otros.

El presente trabajo está estructurado en tres capítulos. En el primer capítulo se expone el marco teórico y referencial relativo a las implicaciones de la financiación externa y la definición del objeto de estudio.

En el capítulo II se presenta un análisis situacional respecto de la conformación de empresas por tamaños, la oferta y volumen de crédito, así como un análisis de los diferentes productos crediticios actuales ofertados en el sistema financiero.

En el capítulo III se expone la metodología de investigación en la que se utilizaron técnicas cruzadas, metodología cualitativa y metodología cuantitativa, para contar con datos concluyentes y un análisis detallado de los resultados derivados de la aplicación de la encuesta, a partir de los cuales se establecen las conclusiones y recomendaciones.

En función de lo anterior los objetivos planteados se cumplieron pues los resultados de las encuestas permiten establecer cuáles son las principales barreras con las que se encuentran las pymes jóvenes de Quito al tratar de acceder a un crédito en las instituciones financieras populares como son las cooperativas.

Finalmente, la expectativa es que el presente trabajo sea de ayuda para los futuros investigadores del tema y pueda usarse como una guía que oriente a las cooperativas populares a mejorar su relación financiera con este mercado potencial.

CAPITULO I.
MARCO TEÓRICO

1.1. Las pymes y el entorno económico

La economía ecuatoriana en los últimos años ha estado viviendo un proceso de recesión con bajos crecimientos a consecuencia de la baja del petróleo desde fines del 2014, la apreciación del dólar y el terremoto del abril 2016. Esta recesión a su vez afectó los indicadores de depósitos y por tanto hay menor posibilidad de acceder a créditos pues existe el peligro de que crezca la incapacidad de los agentes económicos para saldar sus deudas.

De la misma manera en miras de esta contracción en la economía se ven afectados también sectores que generan alto empleo y encadenamiento productivo como el sector de la construcción, el sector automotriz, el sector comercial, mercados que tienen alta presencia de empresas, entre ellas las pymes que es el segmento empresarial al que se dirige el presente trabajo.

1.2. La importancia del acceso a financiamiento en las pymes

Siendo las pymes grandes generadoras de fuentes de empleo y de riqueza no sólo en el Ecuador sino en toda la región Iberoamericana es importante analizar cuáles son las actuales circunstancias en las que se están desarrollando y cuál es la oferta de financiamiento a la que pueden acceder, eso sí, tomando en consideración el panorama de recesión actual que ha conllevado incluso al cierre de varias empresas de este segmento corporativo pymes.

De acuerdo con Ferraro y Goldestein (2011), en las economías latinoamericanas es común encontrar la segmentación de mercados y productos financieros que discriminan negativamente a las Pymes. La mayor utilización de financiamiento a través de proveedores y el capital interno o autofinanciamiento como fuentes de recursos de capital de trabajo o inversiones de largo plazo denotan la presencia de obstáculos para el acceso al crédito reflejados en diferentes tasas de interés y montos de financiamiento en función del tamaño de las empresas.

Si bien la oferta de financiamiento en Ecuador para algunos segmentos de empresas grandes ha incrementado, el segmento empresarial pymes suele quejarse de la falta de oportunidades para acceder a esta oferta de financiamiento y lo ven como un problema grave que provoca vulnerabilidad a sus empresas y más si tomamos en consideración que las recesiones económicas traen consigo cambios bruscos en el mercado los cuales requieren de toma de decisiones inmediatas tanto en la gestión como en la operación y que la mayoría de las veces innovar puede convertirse en la única forma de garantizar la supervivencia de este tipo de emprendimientos pymes.

Existen muchos bancos y cooperativas populares en el sistema financiero del Ecuador, sin embargo, los datos indican que el financiamiento no está llegando de manera efectiva a las pymes. Uno de los factores podría ser la cultura arraigada en las empresas que posiblemente les haría ver como lejana la oportunidad de acceder al financiamiento pues podrían pensar que los requisitos que las entidades financieras (especialmente las cooperativas) solicitan son inalcanzables.

El acceso heterogéneo al financiamiento externo endurece las desproporciones de las capacidades productivas y de participación en los grandes mercados, creando un círculo vicioso que mantiene a los segmentos productivos caracterizados por la presencia de pequeñas y medianas empresas a una continua vulnerabilidad y a un crecimiento aletargado que minimiza las potencialidades de ese tipo de empresas (CEPAL, 2010)

En los últimos años, el Gobierno ha apoyado a las pymes para que puedan acceder a créditos a través de organismos como la Corporación Financiera Nacional y programas de ayuda como APOYAMIPYME, FONDEPYME, etc.

Y aunque se han venido dando pasos importantes, queda aún un largo camino por recorrer pues en las cifras que maneja el Banco Central del Ecuador, se puede observar que del total del volumen de créditos entregados en el país hasta el mes de septiembre del 2016 por parte de las entidades gubernamentales apenas un 8% fue destinado para pymes.

En ocasiones la falta de financiamiento y las imperfecciones en el mercado crediticio hacia el segmento pymes pudiese darse también por un conocimiento deficiente de éste o porque las empresas no cuentan con los respaldos suficientes y la preparación técnica necesaria para que sean vistos como sujetos de crédito.

Es por ello, que, el tema de la presente investigación toma relevancia para que tanto empresas como cooperativas de ahorro y crédito conozcan aquellas carencias que se transforman en verdaderos obstáculos de acceso al crédito y las ventajas que pudieran aplicar en el corto o largo plazo respecto a lo que actualmente realizan, o incluso se pueden implementar gestiones nuevas para crear nuevas oportunidades que les permitan ampliar su océano azul.

Se abordarán las características de las empresas desde lo general a lo específico, para ello se dará a conocer con cifras el número de empresas que existen actualmente en el Ecuador

hasta llegar al número de pymes que se encuentran ubicadas en la ciudad de Quito área geográfica en la que se desarrollará el presente estudio.

1.3. Composición empresarial en Ecuador

A través de la información recopilada del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos hasta el 2014, se pudo construir la siguiente tabla que detalla el número de empresas que existen actualmente en el Ecuador y la actividad económica a la que se dedican estas empresas.

Tabla 1. Empresas en el Ecuador por actividad económica

ACTIVIDAD ECONÓMICA	NRO. EMPRESAS	% TOTAL
TOTAL	1'259.202	100,0%
SERVICIOS	490.971	38.99%
COMERCIO	454.075	36,06%
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA.	167.142	13,27%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	92.902	7,38%
CONSTRUCCIÓN	48.528	3,85%
EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS	5.584	0,45%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

Tal como se puede observar en la tabla 1 existe un total de 1'259.202 empresas en el Ecuador de las cuales más del 70% de ese número de empresas se concentran en actividades de servicios y comerciales. Luego le siguen empresas dedicadas a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, industrias manufactureras y de la construcción.

Para seguir delimitando el estudio es necesario que se conozca cómo se distribuyen las empresas a lo largo de la geografía ecuatoriana, es así como en la tabla 2 se muestra como un 37% de empresas y establecimientos están concentrados en las ciudades principales del Ecuador como son: Quito, Guayaquil y Cuenca.

Tabla 2. Las ciudades con mayor número de empresas

PROVINCIA	NRO. EMPRESAS	% TOTAL
<u>QUITO</u>	243.476	19,3%
<u>GUAYAQUIL</u>	117.471	13,4%
<u>CUENCA</u>	39.671	4,4%
AMBATO	30.684	3,4%
STO. DOMINGO	19.982	2,3%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

A continuación, se entrará ya en un estudio profundo de las pymes para dar a conocer un poco más sobre cuáles son las principales variables que pueden ayudar a identificarlas, cuántas son y del total cuántas se encuentran ubicadas en la ciudad de Quito que es el lugar donde se efectuó la investigación.

1.4. Características de las PYMES

Las siglas PYMES se refiere al grupo de pequeñas y medianas empresas con personería jurídica y que tienen como objeto realizar diversas actividades de producción, comercialización o prestación de bienes o servicios y que cumplan con las siguientes condiciones de acuerdo con la actual legislación ecuatoriana y la definición del Servicio de Rentas Internas.

- a) Activos totales inferiores a cuatro millones de dólares;
- b) Que registren un valor bruto de ventas anuales inferior a cinco millones de dólares; y,
- c) Tengan un mínimo de 10 trabajadores y un máximo de 200 trabajadores.

Otra de las conceptualizaciones para definir a las pymes es el que se presenta en el siguiente extracto:

Definición y Clasificación de las PYMES. - La Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada

categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. (REGISTRO OFICIAL ORGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR, 2017, pág. 14).

En la figura 1 se muestra un breve resumen de la caracterización de las pymes en Centroamérica, datos que corresponden a la investigación de uno de los decanos asociados al Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible y avalado por el INCAE Business School.

En esta se brinda un panorama comprensible sobre las pymes y su comportamiento que es muy parecido al de las pymes en nuestro país.



Figura 1. Caracterización de las pymes en Centroamérica

Fuente: (Condo, 2004)

Elaborado por: El Autor

De acuerdo con este estudio se ha podido caracterizar a las pymes también como aquellas que tienen problemas en su productividad por las siguientes razones.

1. Tienen escasa capacidad de negociación
2. Acceso limitado a mercados y recursos
3. Falta de mano de obra especializada
4. Falta de recursos tecnológicos

Uno de los hallazgos que se considera importante de la investigación de Condo (2004) es que en los países subdesarrollados las pymes no pasan a otro tipo de empresas porque no tienen los recursos suficientes y tampoco los buscan en entidades financieras, este fenómeno se replica en nuestro país y se podrá observar más adelante al analizar la información cuantitativa fruto de la presente investigación.

En el Ecuador se clasifican a las empresas en cuatro segmentos: microempresas, grandes, medianas y pequeñas las mismas que son clasificadas de acuerdo con el número de trabajadores con los que realizan sus operaciones, según los datos obtenidos del DIEE Directorio de empresas 2014 del INEC se señala que en el Ecuador existen 83.149 empresas con más de 10 trabajadores laborando, de ellas la mayoría de empresas son pequeñas (79%), el segundo lugar lo ocupan las medianas (16%) y finalmente las grandes que corresponden a (5%) del total de empresas con más de 10 trabajadores.

Tabla 3. Número de empresas del Ecuador de acuerdo con el tamaño

SEGMENTO	NRO. EMPRESAS	% TOTAL
MICROEMPRESA	760.495	-
TOTAL, EMPRESAS CON 10 TRABAJADORES O MÁS	83.149	100,0%
PEQUEÑA	65.330	79,0%
MEDIANA	13.594	16,0%
GRANDE	4.225	5,0%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

Para efectos del presente trabajo se considerarán únicamente a las empresas pymes (pequeñas y medianas) que en el Ecuador suman 78.924 de acuerdo con los datos que se muestran en la tabla 3, ya que éstas constituyen el grupo objetivo a investigar.

1.5. Las pymes jóvenes, el financiamiento y sus teorías

El presente proyecto plantea el entendimiento a profundidad de las principales barreras que tienen las pymes con menos de 5 años en el mercado de la ciudad de Quito para acceder al financiamiento de las cooperativas populares.

Hablando de financiamiento y a sabiendas del papel fundamental que tiene este en el desarrollo empresarial de las empresas en general vale la pena indicar que la crisis del 99 endureció las políticas crediticias en vías de mejorar la calidad de la cartera de las entidades financieras, esto podría haber afectado de forma directa a las pymes pues son las que mayores restricciones tienen al momento de acceder a los créditos.

Durante el desarrollo de la investigación se observó que existe carencia de literatura o que ésta se ha centrado principalmente en señalar al costo del crédito y las tasas de interés como los principales obstáculos para que las pymes accedan al crédito; pero podrían haberse obviado otras razones. Por ejemplo, restricciones para acceder al financiamiento como la asimetría en la información que se da sobre todo en empresas con pocos años de operación. Así Berger y Udell (1998) señalan a la imperfección en la información entre prestamista y prestatario como una de las principales limitantes en el tema de financiamiento. Y entre otros aspectos y formalidades de la información:

Recordemos que para poder cuantificar los datos económicos y financieros de una empresa y por tanto obtener una información objetiva de ella, utilizamos el Plan General Contable y sus correspondientes normas, que, por supuesto son de obligado cumplimiento y de aplicación en todas las empresas o entidades de cualquier tipo, sin excepción, ya sea una entidad bancaria, una Pyme o incluso para entidades sin ánimo de lucro (Antúnez, 2014, pág. 1).

Por lo tanto, para conocer más sobre este tema se midieron variables cuantitativas para conocer si las pymes tienen sus registros al día y otros requisitos solicitados por las entidades financieras relacionados con la antigüedad de la misma, el costo del crédito, los colaterales, etc.

En este punto es relevante investigar cuáles son las principales barreras a las que se enfrentan las pymes de Quito con menos de 5 años en el mercado y al mismo tiempo verificar si existen otros mecanismos con los que pudieran haber superado estas restricciones y con

esta nueva información ver si se puede contribuir a complementar la literatura existente y vislumbrar nuevas alternativas para mejorar su acceso al crédito.

A continuación, se detallan algunas teorías que guardan algún tipo de conexión con el tema financiamiento, características de las empresas pymes y los obstáculos a los que enfrentan cuando requieren de financiamiento externo.

1.5.1. Teoría de la Estructura de Capital.

Distintas teorías se han estudiado con relación al financiamiento externo como estrategia de crecimiento. Concretamente las teorías sobre estructura de capital han tomado relevancia al menos desde las últimas cinco décadas. En ellas, se intenta discernir sobre los beneficios y perjuicios que puede acarrear a las empresas el endeudamiento en distintos niveles.

La estructura de capital puede ser una estrategia de decisión de las empresas, pero también puede representar una condicionante para otras. En general las grandes empresas se ubicarían en el primer grupo, mientras que las Pymes por sus características se enfrentan a situaciones adversas, aspecto que se recrudece en las más jóvenes.

Tal como muestra la figura 1 esquematizada por Berger y Udell (1998) las empresas de acuerdo con el tamaño, edad e información de la misma se van desarrollando, y durante su crecimiento las necesidades de fuentes de financiamiento van cambiando. Así se ve que las más pequeñas, jóvenes y opacas no cuentan con muchas fuentes, de hecho, el financiamiento vía instituciones financieras es casi nulo, ni hablar del que es a largo plazo. (Vaca, 2012, pág. 29).

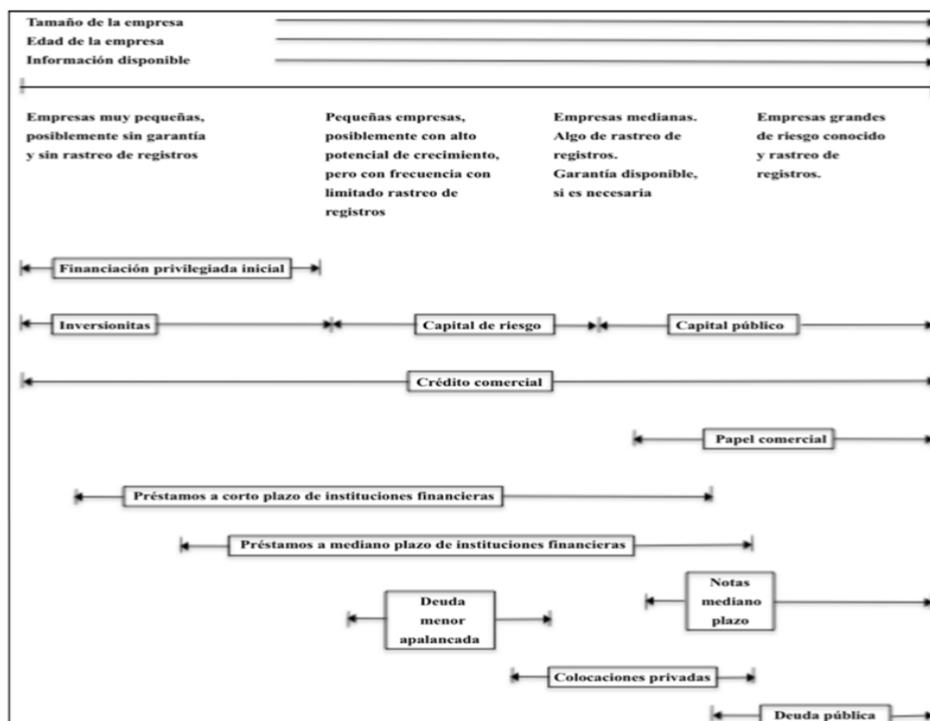


Figura 2 Continuidad de la empresa y fuentes de financiamiento

Fuente: (Vaca, 2012, pág. 58)

Elaborado por: El Autor

Como se puede observar en la figura anterior tanto el financiamiento como la estructura del capital sufren variaciones notables con respecto a la edad o tamaño de la empresa, mientras que las empresas grandes son financiadas a largo plazo por las instituciones financieras, las pymes deben resignarse a recibir crédito en lapsos inferiores, a intereses mayores pues constituyen un riesgo potencial para las entidades financieras, esta podría ser una de las causas por las que las pymes intuyen que les costará mayor esfuerzo conseguir fondos externos y prefieren ocupar fondos internos que bien podrían ser fondeados por los inversionistas a través de créditos personales.

1.5.2. Teoría de la selección jerárquica.

Esta teoría dice que los directivos de las empresas tienen una selección predefinida cuando de obtener financiación para nuevos proyectos se trata, pues, saben que la información asimétrica que manejan actualmente puede hacerlos ver o no como buenos sujetos de crédito y esto les impide definirse por financiamiento externo en primera instancia. Prefieren utilizar fondos de capital internos con tal de evitar que se conozca el valor real de sus activos o que sean monitoreados constantemente, en segundo lugar, elegirían un préstamo y sólo en una instancia final se atreverían a vender acciones pues lo ven como pérdida del control en

especial las pequeñas empresas. Azofra, Saona y Eleuterio (2007) afirman “Así, el orden que van a seguir los directivos a la hora de financiar sus proyectos de inversión es utilizar primero los fondos propios internos, a continuación, endeudarse y sólo en última instancia emitir nuevas acciones” (pág.14).

Tomando en consideración lo que se mencionó y según la investigación teórica encontrada existe una fuerte concordancia de varios autores en que la mayoría de empresas se siente más a gusto usando fuentes de financiamiento internas cuando deben hacer frente a nuevas inversiones, esto les da la sensación de un mayor control al mantener en reserva su información y les evita la incertidumbre al no tener que analizar nuevas formas de financiamiento como: deuda o capital externo o rendirle cuentas a accionistas.

1.5.3. Teoría de la Información Asimétrica (Asymmetric Information).

A continuación, se han recopilado ideas de varios autores acerca de esta teoría aplicada a las pymes las mismas que permitirán entenderlas de una forma más didáctica.

La existencia de asimetrías en la información hace que las pymes sean encasilladas como empresas de alto riesgo por lo que las instituciones financieras en miras de proteger su inversión cobran intereses más altos con la finalidad de protegerse. Estos intereses altos podrían orillar a los accionistas a dejar pasar oportunidades de proyectos que podrían ayudarles a expandirse en su mercado o a su vez lograr renovarse con proyectos de innovación que podrían beneficiarles para ser más competitivas con las grandes empresas, estos costes son incalculables y a la larga les generan a las pymes problemas de estabilidad por subinversión o poca sustitución de activos (Azofra, Saona y Eleuterio, 2007, p.14).

Lo anterior sugiere que la escasez de información necesaria para analizar las capacidades de una empresa, son un factor que contribuye directamente a un crecimiento empresarial lento y expuesto a potenciales riesgos que pueden llevarles a desaparecer.

Para Aguilar (2014) en las negociaciones de préstamos:

La asimetría nace de que el acreedor o prestamista no posee información suficiente sobre el uso que el deudor dará a los fondos objeto del crédito. Como los prestamistas saben claramente su desventaja aumentarán el tipo de interés y denegarán el otorgamiento del préstamo (p. 6).

Como ya mencionamos antes esta decisión impacta directamente a las pymes pues impiden que éstas puedan responder a los requerimientos de sus potenciales clientes.

Una vez que se conoce cómo podría estar afectando la asimetría de la información a las pymes se puede contrastar esto con la existencia de cifras alarmantes en el volumen de crédito otorgado a estas empresas según datos del Banco Central del Ecuador y en este sentido la presente investigación podría servir de guía para que se busquen nuevos mecanismos para que se conozca más a los solicitantes de préstamos y que las instituciones financieras no sólo se conformen con subir las tasas de interés. Stiglitz & Weiss (1981) afirman:

Para reducir pérdidas de préstamos malos, sería óptimo para los bancos, racionalizar la cantidad de créditos otorgados, en lugar de subir las tasas de interés, cómo predicán las teorías económicas clásicas. Pero los bancos siempre preferirán subir las tasas escudándose en que si los proyectos no tienen éxito solo hará frente a su responsabilidad limitada. (pág. 393).

Con la presente investigación se desea conocer si en la ciudad de Quito existe racionalización en el crédito, si se han generado relaciones comerciales, etc.

Si bien, la información asimétrica juega un papel muy importante en el financiamiento de las empresas, vale la pena señalar que no solo dependerá de la aceptación de este hecho como tal que las empresas o inversionistas fondeen sus recursos, sino que otro de los factores importantes es la actitud de los dueños o gerentes frente al financiamiento externo pues si entre los directivos no existe una cultura financiera definida este bien podría constituirse en un nuevo obstáculo al momento de requerir un crédito.

CAPITULO II
ANALISIS SITUACIONAL PYMES Y PRODUCTOS FINANCIEROS PARA PYMES

El presente trabajo partió de una investigación previa de fuentes secundarias para realizar un análisis situacional de las pymes en el que se abordaron temas como la cantidad de pymes que se encuentran ubicadas a lo largo de la geografía de la ciudad de Quito, el acceso al financiamiento por parte de las instituciones financieras ecuatorianas y los productos financieros para pymes que se encuentran disponibles actualmente en el mercado.

2.1 Cantidad de pymes en la ciudad de Quito

Del total de pymes en el Ecuador 78.924 que corresponde a la suma de las pequeñas y medianas empresas que constan en la tabla 3 del capítulo anterior, un 28% (22.220 empresas pymes) se encuentran ubicadas en el área geográfica de la ciudad de Quito hasta el 2014, vale la pena que se especifique que del total de empresas tan sólo 7.273 pymes de la ciudad de Quito presentaron balances financieros al 2014, tal como lo indican las cifras de la Superintendencia de compañías denotándose la falta de cultura financiera y de gestión contable que existe aún en las empresas.

Luego de ver estos indicadores sobre la falta de cultura financiera y sabiendo que eso aporta a la asimetría de información, en la presente investigación se planteó en el cuestionario un par de preguntas para conocer si estas empresas tienen un contador dentro de la empresa para que se encargue de elaborar los estados financieros de la empresa que es uno de los requisitos indispensables a la hora de solicitar un crédito.

Más adelante al conocer esta información de forma cuantitativa se podría determinar si es en realidad falta de cultura financiera o este fenómeno se da porque todavía no se tiene la suficiente confianza para transparentar la información de la situación de este tipo de empresas a los entes de regulación o control.

Tabla 4. Tamaño de empresas en el DMQ

SEGMENTO	NRO. EMPRESAS	%
MICROEMPRESA	154.818	-----
TOTAL, PYMES 10- 200 TRABAJADORES	22.220	100%
PEQUEÑA	18.094	77%
MEDIANA	4.126	17%
GRANDE	1.518	6%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

Volviendo al tema de número de empresas en la tabla 4 se puede observar el tamaño de empresas que existe actualmente en la ciudad de Quito y se determina que un 94% corresponde a empresas pymes y apenas un 6% está conformado por empresas grandes, esto sin considerar a las microempresas que no son objeto de la presente investigación.

Otra de las preguntas fundamentales se basa en el volumen de crédito que se oferta actualmente en el Ecuador, ¿estará llegando de forma adecuada a las pymes?, fue la pregunta que se planteó y por ello en el siguiente acápite desarrollamos la información que se pudo recopilar al respecto.

2.2 El crédito y su accesibilidad para el segmento empresarial pymes

Dado que la temática del presente estudio trata de conocer cuáles son las principales barreras que tienen las pymes jóvenes de la ciudad de Quito para acceder al crédito en las Cooperativas parte fundamental fue realizar un análisis global del volumen de crédito que las instituciones financieras ecuatorianas han entregado durante el año 2016 a través de una investigación de fuentes secundarias en organismos oficiales y confiables para de esa manera obtener data que servirá más adelante para contrastar la información de fuentes primarias resultantes de una encuesta aplicada a empresas grandes y pequeñas con menos de 5 años de funcionamiento de la ciudad de Quito.

Como ya se mencionó antes la información existe, pero es muy escasa o no es tan fácil de conseguir ya que las estadísticas son hechas de acuerdo con las necesidades de los organismos de control más no están adaptadas para un fácil acceso de la ciudadanía en general.

Es por esta razón que se elaboraron gráficas o tablas propias con la información de la que se dispone para hacer que los datos sean más fáciles de interpretar.

2.3 Volumen de crédito en el Ecuador en la actualidad

En esta sección se analiza el volumen de crédito otorgado durante el año 2016, quienes son los actores principales y cuáles son los montos de dinero que han entregado cada uno de estos actores.

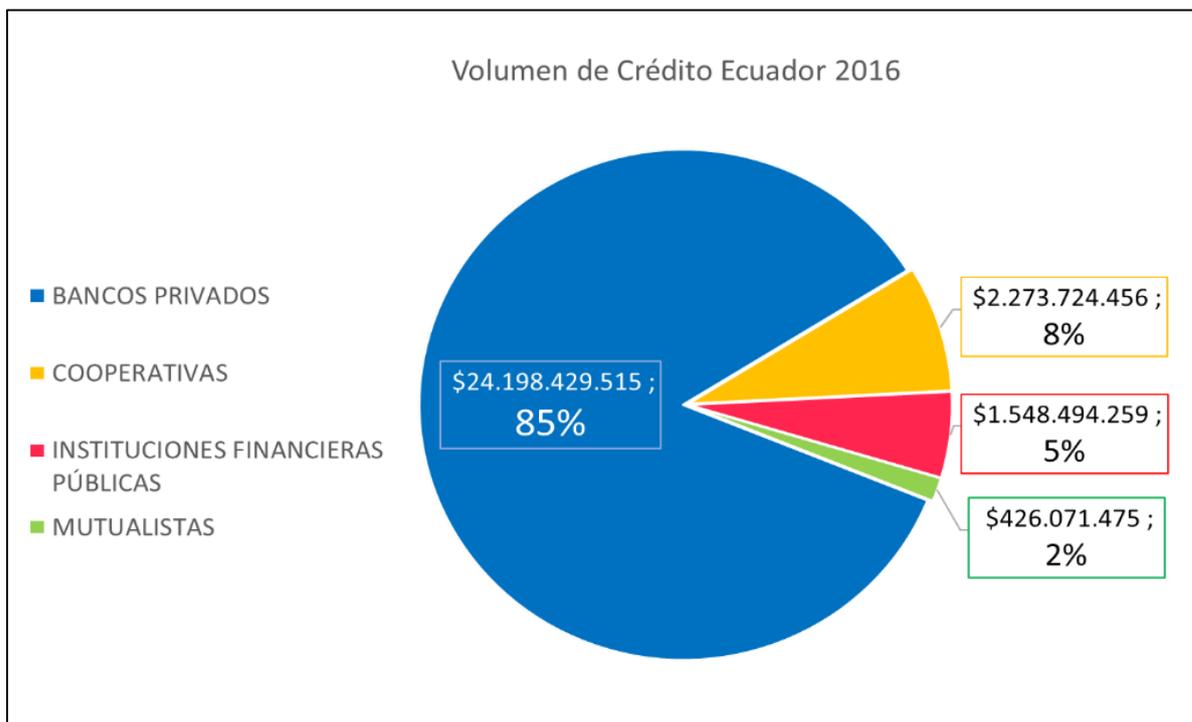


Figura 3. Volumen de Crédito en el Ecuador año 2016

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Elaborado por: El Autor

Tal como lo indica la figura anterior la misma que se elaboró con datos del Banco Central del Ecuador y la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y que contiene información completa del volumen de crédito entregado en el Ecuador durante el año 2016 se puede indicar que hablando en montos globales en dólares el mayor oferente de créditos en el Ecuador es la banca privada con un 85%, lo siguen muy de lejos las cooperativas con un 5% de volumen de crédito entregado este 2016 , las instituciones públicas también han aportado un 5% de volumen de crédito al mercado y apenas el 2% de este volumen de crédito corresponde a Mutualistas.

En los siguientes apartados se irá estudiando con un poco más de profundidad a quien llegó este volumen de crédito, cuánto llegó a las pymes y cuáles fueron los usos declarados que les dieron las pymes a estos fondos.

2.4 Volumen de crédito otorgados por la Banca privada dirigidos a PYMES

Como se observó es la Banca privada la que entrega la mayor cantidad de créditos en el Ecuador y por ello resulta muy importante conocer cuáles son los segmentos de crédito que entrega y cuáles son sus principales beneficiarios por lo que se presenta la siguiente tabla que muestra el segmento de crédito y los montos que ha entregado la banca privada en Ecuador durante este año 2016.

A la derecha se puede observar los porcentajes que corresponden a cada segmento de crédito y se han destacado con verde los porcentajes más altos entregados y en rosa los créditos que llegaron a las pymes.

Tabla 5. Segmentos de crédito otorgado por la Banca privada en Ecuador 2016

TIPO DE CRÉDITO	Valores (en dólares)	%
COMERCIAL CORPORATIVO	\$519.547,61	0,00%
COMERCIAL EMPRESARIAL	\$108,17	0,00%
COMERCIAL PYMES	\$555.738,63	0,00%
COMERCIAL ORDINARIO	\$1.166.383.897,23	4,82%
COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO	\$13.962.647.108,36	57,70%
COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL	\$2.016.936.754,55	8,33%
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	\$1.996.968.164,59	8,25%
CONSUMO	\$2.276.664.147,15	9,41%
PRODUCTIVO CORPORATIVO	\$552.352.264,44	2,28%
PRODUCTIVO EMPRESARIAL	\$108.994.197,52	0,45%
PRODUCTIVO PYMES	\$79.168.405,62	0,33%
MICROCRÉDITO	\$1.419.426.784,12	5,87%
INVERSIÓN PÚBLICA	\$262.957,00	0,00%
INMOBILIARIO	\$484.805.095,62	2,00%
VIVIENDA INTERÉS PÚBLICO	\$90.947.277,33	0,38%
EDUCATIVO	\$41.797.066,84	0,17%
Total General Banca Privada	\$24.198.429.514,78	100,00%

Fuente. (Banco Central del Ecuador, 2016)

Elaborado por: El Autor

Antes de interpretar los datos observados en la tabla 5, es recomendable que los lectores entiendan algunos conceptos de los nuevos segmentos de crédito que se han puesto en práctica desde hace un par de años según las resoluciones emitidas por la Superintendencia de Bancos del Ecuador.

CRÉDITO COMERCIAL ORDINARIO. - Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00, destinado a la adquisición o comercialización de vehículos livianos de combustible fósil, incluyendo los que son para fines productivos y comerciales.

CRÉDITO COMERCIAL PRIORITARIO

Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 destinado a la adquisición de bienes y servicios para actividades productivas y comerciales, que no estén categorizados en el segmento comercial ordinario. Se incluye en este segmento las operaciones de financiamiento de vehículos pesados, el financiamiento de capital de trabajo y los créditos entre entidades financieras.

Para el Crédito Comercial Prioritario se establecen los siguientes subsegmentos:

Comercial Prioritario Corporativo. - Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 5.000,000.00.

Comercial Prioritario Empresarial. - Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000,000.00.

Comercial Prioritario Pymes. - Operaciones de crédito comercial prioritario otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, cuyas ventas anuales sean superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1,000.000.00.

CRÉDITO PRODUCTIVO

Es el otorgado a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, por un plazo superior a un año para financiar proyectos productivos cuyo monto, en al menos el 90%, sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial. Se exceptúa la adquisición de franquicias, marcas, pagos de regalías, licencias y la compra de vehículos de combustible fósil.

Se incluye en este segmento el crédito directo otorgado a favor de las personas jurídicas no residentes de la economía ecuatoriana para la adquisición de exportaciones de bienes y servicios producidos por residentes.

El crédito productivo se divide en los siguientes subsegmentos:

Productivo Corporativo. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 5,000,000.00.

Productivo Empresarial. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 1,000,000.00 y hasta USD 5,000.000.00.

Productivo PYMES. - Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o a personas jurídicas, que registren ventas anuales superiores a USD 100,000.00 y hasta USD 1.000,000.00. (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, 2015, pág. 8).

Una vez que se tiene clara la nueva clasificación de créditos que están entregando las entidades financieras, se puede interpretar la información de la tabla 5 de la siguiente manera: El primer hallazgo y el más evidente es que los montos de los créditos más altos que entrega la banca privada se concentran en el crédito a corporaciones 57,70% (\$13.962.647.108 dólares), es decir que la corporación es su cliente principal, por otro lado, el segundo crédito más entregado, aunque en porcentajes mucho más bajos es el crédito de consumo 9,41% (\$2.276.664.147 dólares).

Tomando en cuenta la gran brecha que se da entre los montos de créditos entregados no es de sorprenderse que las pymes tengan menores oportunidades para acceder a ellos pues apenas un 8.58% (\$2.081.693.960 dólares) fue dirigido a ese sector empresarial.

Con estos datos es importante hacer notar como la competencia desleal con empresas grandes y corporativas que tienen mayores activos, condiciones más favorables para respaldar sus créditos, años de trayectoria, además, de una mejor estructura y organización del área financiera interna ya constituyen una barrera de acceso al crédito pues al momento de jerarquizar los préstamos las pymes quedan en desventaja y los datos indican que son las que menos financiamiento reciben.

A partir de ahora se analizarán únicamente los datos de la ciudad de Quito pues esto permitirá contrastar luego la información primaria que se obtendrá a través de las encuestas llevadas a cabo únicamente en esa ciudad.

El fragmento de información que se verá a continuación se considerada muy relevante pues sirvió de guía para seleccionar la institución financiera a la que se acudió de forma presencial a realizar el cliente fantasma, el mismo que se detallará en el siguiente capítulo.

En la siguiente tabla se van a mostrar indicadores que permitirán conocer cuáles fueron las instituciones que otorgaron el crédito comercial prioritario a estos pequeños empresarios y cuál fue el monto que cada banco privado les entregó.

Tomando en cuenta que la banca privada dedica apenas el 8,25% (\$1.996.968.165 dólares) del total nacional de su volumen al crédito comercial prioritario pymes y que los otros dos segmentos (comercial y productivo pymes) son menores al 0%, se profundizará únicamente en el segmento crédito comercial prioritario pymes.

Al filtrar los datos del segmento crédito comercial prioritario pymes únicamente para Quito este valor se reduce significativamente a (\$707.243.456 dólares), este será el nuevo 100% de volumen de crédito comercial prioritario pymes para la ciudad de Quito y sobre este analizaremos cuáles son las instituciones financieras que les concedieron préstamos a las pymes, datos que se observan en la siguiente tabla.

Tabla 6. Volumen de crédito comercial pymes y nombre de los bancos que los otorgaron en la ciudad de Quito durante el año 2016

BANCOS PRIVADOS	COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	%
BP PICHINCHA	\$192.108.096,68	27%
BP PRODUBANCO	\$168.481.271,16	24%
BP GUAYAQUIL	\$96.237.676,73	14%
BP INTERNACIONAL	\$86.407.109,67	12%
MUT PICHINCHA	\$82.860.158,99	12%
BP PACIFICO	\$20.775.102,77	3%
BP BOLIVARIANO	\$14.224.565,04	2%
BP PROCREDIT	\$11.331.728,04	2%
CORPORACION FINANCIERA NACIONAL	\$8.304.578,66	1%
BP GENERAL RUMIÑAHUI	\$7.981.633,68	1%
BP LOJA	\$4.449.742,95	1%
BP AUSTRO	\$3.642.737,75	1%
BP CAPITAL	\$2.357.431,01	0%
BP MACHALA	\$1.735.843,42	0%
BP AMAZONAS	\$1.725.375,10	0%
BP BANCODESARROLLO	\$1.687.282,75	0%
SF UNIFINSA	\$802.401,24	0%
BANCO NACIONAL DE FOMENTO	\$531.509,55	0%
BANECUADOR B.P.	\$418.661,72	0%
BP DELBANK	\$400.000,00	0%
SF FIRESA	\$337.978,78	0%
SF LEASINGCORP	\$297.360,08	0%
MUT IMBABURA	\$95.210,00	0%
SF INTERAMERICANA	\$50.000,00	0%
Total general	\$707.243.455,77	100%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016)

Elaborado por: El Autor

Las instituciones que han otorgado créditos comerciales prioritarios pymes son Banco Pichincha con un 27% (\$192.108.097), otra de las instituciones bancarias es Produbanco que ha entregado un 24% (\$168.481.271 dólares), Banco Guayaquil 14% (\$96.237.676,73 dólares), Banco Internacional 12% (\$86.407.109,67 dólares) y Mutualista Pichincha (\$82.860.158,99 dólares), estas son las instituciones que se ubican el top five en entrega de créditos a pymes.

Ahora bien, se destacó con color verde que existen dos instituciones (Banco Pichincha y Produbanco) de las 24 listadas que ya están dando sus primeros pasos para abrirse campo en el segmento pymes, que si bien no cuenta con las garantías necesarias amerita que se les tome en cuenta pues tienen un buen potencial al ser un mercado como ya vimos poco atendido.

Durante la presente investigación se encontró información de noticias mencionando que el Gobierno en estos últimos años a través de sus organismos y por motivos como el cambio de la matriz productiva se estaba preocupando más por el sector empresarial pymes, razón por la cual se analizaron los montos que se han ofertado en el año 2016 y en el siguiente enunciado podrán observar los resultados.

2.5 Volumen de crédito otorgado por instituciones financieras públicas dirigido a PYMES

En los últimos años el Gobierno ha contado a través de varios comunicados que con el cambio de la matriz productiva en el Ecuador se está colaborando de forma más activa con el sector empresarial, es por tanto necesario que se haga una revisión más profunda de cómo está llegando esta ayuda crediticia al sector empresarial pymes.

Para dar respuestas a ese planteamiento se muestran plasmados en la siguiente tabla los datos relacionados con el volumen de crédito otorgado por las entidades financieras del sector público.

Se ha marcado con rosa el volumen de crédito entregado al segmento pymes y con verde los porcentajes más altos del volumen y el segmento al que fue entregado.

Tabla 7. Segmento de crédito otorgado por Instituciones Financieras Públicas Ecuador 2016

TIPO DE CRÉDITO	(Valores en dólares)	%
COMERCIAL EMPRESARIAL	\$1.292.581,24	0,08%
COMERCIAL PYMES	\$12.000,00	0,00%
COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO	\$307.847.369,08	19,88%
COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL	\$105.545.660,72	6,82%
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	\$77.295.513,55	4,99%
CONSUMO	\$2.440.513,46	0,16%
PRODUCTIVO CORPORATIVO	\$77.815.959,29	5,03%
PRODUCTIVO EMPRESARIAL	\$39.342.633,68	2,54%
PRODUCTIVO PYMES	\$23.493.096,97	1,52%
MICROCRÉDITO	\$534.104.856,02	34,49%
INVERSION PÚBLICA	\$379.304.074,94	24,50%
Total, general Instituciones Financieras Públicas	\$1.548.494.258,95	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Como se observa en la tabla, las instituciones Financiera Públicas han hecho la repartición del crédito en el Ecuador durante el 2016 de la siguiente forma:

Un 34,49% (\$534.104.856 dólares) se destinó para el microcrédito siguiendo con la línea del Gobierno de que el individuo prima sobre el capital, mientras un 24,50% (\$379.304.075 dólares) se ha destinado para la inversión pública, es decir que se autofinanciaron.

Y como era de esperarse un 19,88% (\$307.847.369,08 dólares) fue para crédito comercial prioritario corporativo, un 5,03% (\$77.815.959 dólares) fue para crédito productivo corporativo y nuevamente se observa la desatención a las pymes pues apenas un 4,99% (\$77.295.514 dólares) se destinó para crédito comercial prioritario pymes y un 1,52% (\$23.493.097 dólares) fue entregado como crédito productivo pymes.

Estas cifras del volumen de crédito otorgado por las entidades Gubernamentales nos muestran que si bien están enfocadas a la ayuda de empresas en general tal como lo comunican, lo que no se ha especificado es que estos fondos se encuentran más dirigidos al microcrédito o al segmento corporativo dejando de lado nuevamente a las pymes pues el

monto real entregado por estas entidades financieras públicas apenas llegó a un 6,51% en el año 2016 si sumamos los créditos comerciales más los productivos versus un 24,91% que suman los créditos corporativos y ni hablar el 34,94% de los microcréditos.

Siguiendo el contexto y sabiendo que los créditos gubernamentales se dirigen especialmente a microcréditos es relevante que conozcamos un poco más sobre este segmento de crédito.

MICROCRÉDITO. - Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 100,000.00, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades de producción y/o comercialización en pequeña escala, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, verificados adecuadamente por la entidad del Sistema Financiero Nacional. (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, 2015, pág. 7).

Con esta información básica acerca de las instituciones financieras públicas se puede visualizar el actual entorno en el que se desempeñan las pymes a nivel del Gobierno.

Como el tema de la investigación está directamente relacionado con las barreras de acceso a un crédito en las cooperativas de la ciudad de Quito, es relevante ampliar la información secundaria que se encontró de las cooperativas y que serán detalladas en las siguientes hojas.

2.6 Volumen de crédito otorgadas por Cooperativas dirigidos a PYMES

Con la siguiente tabla se puede ver reflejada una fotografía del volumen de crédito que actualmente las Cooperativas entregaron a los diversos segmentos durante el periodo que comprende el año 2016.

A través de estos resultados obtenidos no solo del Banco Central sino también de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se puede entender de forma más concreta cómo está llegando el financiamiento a las pymes y si las cooperativas están demostrando apertura a este segmento empresarial o sus esfuerzos aún no son suficientes.

Tabla 8. Tipo de crédito otorgado por Cooperativas en Ecuador 2016

TIPO DE CRÉDITO	Valores (en dólares)	%
COMERCIAL ORDINARIO	\$555.138,44	0,02%
COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO	\$10.706.124,00	0,47%
COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL	\$10.420.613,72	0,46%
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	\$131.046.173,93	5,76%
CONSUMO	\$1.199.712.724,59	52,76%
PRODUCTIVO CORPORATIVO	\$430.000,00	0,02%
PRODUCTIVO EMPRESARIAL	\$300.000,00	0,01%
PRODUCTIVO PYMES	\$1.326.500,00	0,06%
MICROCRÉDITO	\$862.106.951,98	37,92%
INMOBILIARIO	\$57.120.229,79	2,51%
VIVIENDA INTERÉS PÚBLICO		
Total general Cooperativas	\$12.273.724.456,45	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Dado que en estas instituciones financieras (Cooperativas) se puede vislumbrar fácilmente un tipo de crédito que es el que más sobresale y es el Crédito de consumo se considera necesario entender el concepto de este crédito.

CRÉDITO DE CONSUMO. - Es el otorgado a personas naturales, destinado a la compra de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad productiva, comercial y otras compras y gastos no incluidos en el segmento de consumo ordinario, incluidos los créditos prendarios de joyas. (SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR, 2015, pág. 7).

Con los datos obtenidos de la SEPS, se puede determinar que el grueso del giro de negocio de las cooperativas son los Créditos de Consumo 52,76% (\$1.199.712.725 dólares) y el Microcrédito 37,92% (\$862.106.952 dólares) por lo que se concluye nuevamente que se repite el mismo patrón con respecto a los bancos privados y a las instituciones financieras públicas quedando las pymes rezagadas en la colocación de créditos durante el período estudiado.

Antes de investigar con mayor detalle los destinos que tuvieron los créditos entregados al sector empresarial pymes en Ecuador este 2016 por parte de las cooperativas es necesario explicar de dónde viene la información que se detalla a continuación para que sea más comprensible.

1. Primero las cooperativas entregaron un 5,76% (\$131.046.173,93) en crédito comercial prioritario pymes a nivel nacional por tanto este será nuestro nuevo 100% del que sacaremos los porcentajes de los destinos que tuvieron los créditos y que se encuentran ubicados en la segunda columna de la tabla 9.
2. En crédito productivo pymes las cooperativas entregaron 0,06% (\$1.326.500,00) que será el 100% de este segmento y cuyos porcentajes de destino del crédito en este segmento se encuentran ubicados al lado derecho en la cuarta columna de la tabla 9.

Tabla 9. Destino del crédito Comercial prioritario y Productivo pymes de las Cooperativas ecuatorianas año 2016

DESTINO DEL CRÉDITO DE COOPERATIVAS	COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	%	PRODUCTIVO PYMES	%
CAPITAL DE TRABAJO	\$119.475.470,46	91,17%	\$230.000,00	17,34%
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	\$8.981.957,39	6,85%	\$1.096.500,00	82,66%
REESTRUCTURACION DE PASIVOS Y PAGO DE OBLIGACIONES	\$2.134.989,41	1,63%		
ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	\$300.000,00	0,23%		
NO PRODUCTIVAS	\$118.593,57	0,09%		
ADQUISICION DE SERVICIOS	\$35.163,10	0,03%		
Total Créditos comercial - productivo pymes	\$131.046.173,93	100%	\$1.326.500,00	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Aclaradas las bases podemos observar que los créditos comerciales prioritarios entregados por las cooperativas a nivel nacional este 2016 fueron utilizados por las pymes principalmente para Capital de trabajo un 91,17% (\$119.475.470 dólares), mientras que una mínima parte 6,85% (\$8.981.957 dólares) se solicitaron para la adquisición de activos fijos intangibles y el resto ya en porcentajes menores al 2% se lo usó en lo siguiente: Reestructuración de pasivos y pago de obligaciones 1,63%, activos fijos intangibles 0,23%, actividades no productivas 0,09% o adquisición de servicios 0,03%.

En la misma tabla podemos observar que del total de crédito productivo pymes el 82,66% (\$1.096.500 dólares) se lo utilizó para la compra de activos fijos tangibles mientras que el

resto que está compuesto por un 17,34% (\$230.000 dólares) se destinó también para capital de trabajo.

Esta información fue muy reveladora ya que aporta un panorama más claro sobre los destinos actuales del financiamiento en las empresas beneficiadas durante el año 2016 y que se podrá validar con el estudio de mercado más adelante ya que a los empresarios se les preguntó también sobre los usos que le dieron al crédito que obtuvieron.

En un breve resumen de acuerdo con los datos que se encontraron en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se puede decir que las cooperativas han otorgado Créditos Comerciales Prioritarios Pymes principalmente para Capital de trabajo (91,17%), mientras que los Créditos Productivos Pymes los han solicitado para la compra de activos fijos tangibles (82,66%) en su mayoría.

Ahora bien, aquí aparece una nueva interrogante con respecto a qué actividades se destinaron estos créditos, esto con la finalidad de conocer un poco más de los clientes con los que trabajan actualmente las cooperativas y saber qué oportunidades tienen de acceder a un crédito las pymes en general.

Tabla 10. Sector que solicitó Crédito Comercial Pymes para Capital de trabajo en Cooperativas durante el año 2016

SECTOR QUE SOLICITÓ CRÉDITO COMERCIAL PRIORARIO PYMES PARA CAPITAL DE TRABAJO	Valores (en dólares)	%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	\$106.239.179,02	<u>88,92%</u>
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS	\$7.517.063,22	6,29%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	\$2.774.205,92	2,32%
CONSTRUCCION	\$687.650,00	0,58%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	\$500.690,64	0,42%
OTRAS ACTIVIDADES MENORES AL 1%	\$1.756.681,66	1,47%
Total, Crédito Comercial Prioritario Pymes Capital de trabajo	\$119.475.470,46	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

En la tabla 10 se observa que los Créditos Comerciales Pymes que se solicitaron en las Cooperativas para Capital de trabajo fueron destinados principalmente a actividades financieras y de seguros 88,92% (\$106.239.179,02 dólares) una realidad muy distinta a la actual distribución de actividades registrada en el Directorio empresarial del INEC en el que las 5 actividades principales que realizan las empresas son: Comercio, Agricultura y ganadería, Transporte y almacenamiento, Manufacturas, Alojamiento y comidas.

Y en el que además se observa que las actividades financieras y de seguros ocupan las últimas posiciones con el número 16 en las actividades económicas realizadas por las empresas, no es de extrañarse la débil entrega de fondos a las pymes ya que de acuerdo a lo que se ha visto las cooperativas tienen como clientes principales a las empresas de seguros dejando de lado al resto de potenciales clientes sin olvidar que ya de por sí la oferta de volumen de crédito de las cooperativas está encaminada en un 90% al crédito de consumo y al microcrédito.

Aunque en porcentajes mínimos las empresas que también solicitaron crédito para capital de trabajo en las cooperativas en el 2016 fueron empresas dedicadas a actividades Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas en un 6,29% (\$7.517.063 dólares).

Hubo también un 2,32% (\$2.774.206 dólares) de industrias manufactureras que requirieron financiamiento para capital de trabajo de las cooperativas en el año 2016.

Los créditos para capital de trabajo también llegaron a las actividades de la construcción, aunque en porcentajes menores al 1%.

Una vez que fue planteado el actual escenario en el que se observó a qué actividades se entregó el crédito comercial para capital de trabajo en las pymes se pasará a la siguiente tabla que contiene los datos concernientes al crédito productivo pymes y cuáles fueron las actividades a las que se destinaron los fondos para la compra de activos tangibles.

Mediante los siguientes datos se puede determinar cuál fue el sector que más solicitó Crédito Productivo Pymes para la compra de Activos fijos tangibles principal destino por el que las pymes solicitaron este tipo de crédito productivo a las cooperativas ecuatorianas durante el año 2016.

Tabla 11. Sector que solicitó Crédito Productivo Pymes para la compra de Activos fijos tangibles en Cooperativas durante el año 2016

SECTOR QUE SOLICITÓ CRÉDITO PRODUCTIVO PYMES PARA ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	Valores (en dólares)	%
AGRICULTURA, GANADERIA, SILVICULTURA Y PESCA	\$570.000,00	51,98%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS	\$454.500,00	41,45%
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	\$52.000,00	4,74%
CONSUMO - NO PRODUCTIVO	\$20.000,00	1,82%
Total Crédito Productivo Pymes Activos fijos tangibles	\$1.096.500,00	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Los sectores que más solicitaron créditos productivos para la adquisición de activos fijos tangibles fueron las actividades de Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca 51,98% (\$570.000 dólares); Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; 41,45% (\$454.500 dólares) estas actividades económicas van concatenadas a la distribución real de actividades empresariales además cabe señalar que son sectores en los que se requiere el uso permanente de estos bienes para realizar la producción, comercialización o administración de sus empresas.

Se podría concluir que las pymes al parecer no toman en consideración a las cooperativas para solicitar créditos para capital de trabajo, sino que acuden a ellas para la compra de activos fijos y esto tiene mucho sentido pues el activo fijo bien puede servir como un colateral que respalda la deuda mientras que para obtener capital de trabajo tendrían que dejar garantías con las que no cuentan en especial si se trata de empresas que ofertan servicios y que por tanto los bienes que requieren para operar son mínimos.

Es momento de conocer cuáles son las cooperativas que durante el año 2016 dieron créditos comerciales prioritarios a las pymes, para ello a continuación se presenta la tabla 12, para este análisis bajamos la información a nivel de la ciudad de Quito para conocer cuáles son las cooperativas que están otorgando este tipo de créditos en la ciudad que realizaremos las encuestas cuantitativas.

Tabla 12. Volumen de crédito comercial pymes y nombre de las cooperativas que los otorgaron en la ciudad de Quito durante el año 2016

COOPERATIVA	COMERCIAL PRIORITARIO PYMES (en dólares)	%
CORPORACION NACIONAL DE FINANZAS POPULARES Y SOLIDARIAS	\$45.082.646,31	94%
COOPROGRESO LTDA	\$1.565.159,89	3%
CAJA CENTRAL FINANCOOP	\$400.000,00	1%
POLICIA NACIONAL LTDA	\$226.619,09	0%
CAMARA DE COMERCIO DE AMBATO LTDA	\$185.000,00	0%
EL SAGRARIO LTDA	\$150.000,00	0%
OSCUS LTDA	\$126.048,52	0%
29 DE OCTUBRE LTDA	\$90.000,00	0%
MUSHUC RUNA LTDA	\$41.590,00	0%
JUVENTUD ECUATORIANA PROGRESISTA LTDA	\$36.500,00	0%
JARDIN AZUAYO LTDA	\$10.000,00	0%
SAN FRANCISCO LTDA	\$5.000,00	0%
RIOBAMBA LTDA	\$800,00	0%
Total general	\$47.919.363,81	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Aquí es importante que se recuerde nuevamente que apenas un 5,76% (\$131.046.174) de volumen total de crédito (\$12.273.724.456) de las Cooperativas es entregado al crédito comercial prioritario pymes a nivel nacional y como sólo se está estudiando a la ciudad de Quito la base sería (\$47.919.363,81) que será el nuevo 100%.

Si se visualiza la tabla 13, podemos constatar que es la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias la que otorgó un 94% (\$45.082.646) de créditos en la ciudad de Quito a las pymes para que la usen como crédito comercial prioritario en el 2016 y que la totalidad fue utilizada para capital de trabajo en actividades financieras y de seguros, según la misma data de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria 2016.

Si se toma en cuenta que este organismo se encarga de hacer llegar los créditos a las microempresas y que fue creada con ese fin no es de sorprenderse que los créditos entregados a pymes sean escasos.

Este indicador nos muestra además de una forma muy clara que en realidad existe mucho trabajo por hacer ya que la entrega de créditos de las cooperativas populares a las pymes es ínfima pues la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias es un organismo gubernamental que está enfocada a brindar oportunidades a los microempresarios.

Una vez que se ha demostrado que las pymes no están siendo atendidas por las cooperativas populares será de mucha ayuda ver cómo es el comportamiento en las Mutualistas.

2.7 Volumen de crédito otorgadas por Mutualistas dirigidos a PYMES

En términos generales si bien las Mutualistas son las que menor volumen de crédito ofertan en el país es importante conocer cómo es la distribución de ese volumen de crédito.

Tabla 13. Tipo de crédito otorgado por las Mutualistas en Ecuador año 2016

TIPO DE CRÉDITO	MUTUALISTAS (en dólares)	%
COMERCIAL ORDINARIO	\$231.909,85	0,05%
COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO	\$11.582.982,37	2,72%
COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL	\$9.404.094,17	2,21%
COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	\$133.088.123,88	31,24%
CONSUMO	\$136.546.608,21	32,05%
MICROCRÉDITO	\$44.296.688,88	10,40%
INMOBILIARIO	\$81.338.866,11	19,09%
VIVIENDA INTERÉS PÚBLICO	\$9.582.201,10	2,25%
Total general Mutualistas	\$426.071.474,57	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Como se muestra en la tabla anterior un tercio del volumen de crédito de las Mutualistas en el año 2016 fue entregado en forma de crédito de consumo 32,05% (\$136.546.608 dólares), otro tercio fue entregado a las pymes en forma de crédito comercial prioritario pymes (31,24%) (\$133.088.123 dólares) mientras que un 19,09% (\$81.338.866 dólares) se lo destinó al sector

inmobiliario, un 10,40 % (\$44.296.689) fue entregado en forma de microcréditos y el resto a créditos prioritarios corporativos 2,72%, créditos prioritarios empresariales 2,21% y otros.

En las Mutualistas lo que llamó mucho la atención es que un tercio de su volumen crediticio sea distribuido para el sector pymes, por lo que se vio la necesidad de profundizar un poco más en el análisis para conocer cuál es la actividad económica que más se estaría beneficiando con este segmento de crédito en las Mutualistas a nivel nacional.

Esta información que se detalla a continuación se la obtuvo buscando en la data de volumen de crédito otorgado por las entidades financieras del Ecuador y se la filtró por los créditos prioritarios pymes que en su mayoría son los que han entregado las Mutualistas durante el año 2016 obteniéndose la siguiente tabla.

Tabla 14. Sectores al que las Mutualistas ecuatorianas entregaron Crédito Prioritario Pymes

SECTORES	Valor (en dólares)	%
ACTIVIDADES INMOBILIARIAS	\$69.829.124,59	52,47%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	\$14.080.979,40	10,58%
CONSTRUCCIÓN	\$9.774.609,26	7,34%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES Y MOTOCICLETAS	\$7.785.638,34	5,85%
AGRICULTURA, GANADERÍA, SILVICULTURA Y PESCA	\$7.773.725,30	5,84%
TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO	\$7.195.713,91	5,41%
ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS	\$6.633.861,11	4,98%
ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS	\$5.591.742,59	4,20%
OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIOS	\$3.161.825,54	2,38%
OTRAS ACTIVIDADES MENORES 1%	\$1.260.903,84	0,95%
Total Crédito Comercial Prioritario Pymes Mutualistas	\$133.088.123,88	100%

Fuente: (BCE, 2016; SEPS, 2016)

Elaborado por: El Autor

Los indicadores son muy claros en evidenciar que siendo la vivienda el sentido de la existencia de las Mutualistas, los tres principales sectores que se estarían beneficiando de este tipo de crédito son las actividades inmobiliarias con un 52,47% (\$69.829.125 dólares); las Industrias

manufactureras (10,58%) \$14.080.979,40 y la Construcción (7,34%) \$9.774.609,26, actividades que están directamente relacionadas con la vivienda.

El resto de actividades que también recibieron créditos de Mutualistas, aunque en menores porcentajes fueron: Comercio al por mayor y al por menor (5,85%) \$7.785.638,34; agricultura, ganadería, silvicultura y pesca (5,84%) \$7.773.725,30; transporte y almacenamiento (5,41%) \$7.195.713,91; actividades financieras y de seguros (4,98%) \$6.633.861,11 y actividades profesionales, científicas y técnicas (4,20%) \$5.591.742,59.

En base a todos los datos que se acaban de mostrar se puede evidenciar con toda la seguridad del caso que el volumen de crédito que actualmente se está entregando a las pymes es bastante limitado e incluso se puede aseverar que el producto que ofertan estas entidades financieras no se ajusta a las necesidades de todas las actividades a las que se dedican la mayor parte de empresas pequeñas y medianas.

2.8 Productos financieros para pymes

En base a todo lo que se fue analizando de forma detallada anteriormente se establece el siguiente resumen.

Las cifras del Banco Central del Ecuador indican que en el 2016 del volumen total de créditos entregados a nivel nacional un 85% (\$24.198.429.515 dólares) fue entregado por los bancos y apenas un 8% (\$2.273724.456 dólares) correspondieron a créditos entregados por las cooperativas.

Como se señalan en las cifras de la banca privada la gran mayoría del volumen de crédito fue destinado para crédito comercial prioritario corporativo 57,70% (\$13.962.647.108 dólares); seguidos, aunque de lejos por el crédito de consumo 9,41% (\$2.276.664.147); el crédito prioritario empresarial 8,33% (\$2016.936.755) y el crédito comercial prioritario pymes 8,25% (\$1.996.968.165).

Las cooperativas por su parte en el 2016 destinaron el total de su volumen de crédito de la siguiente manera: La mayor parte un 34,49% (\$534.104.856 dólares) fue al microcrédito y un 24,50% (\$379.304.075 dólares) a la inversión pública; seguidos de un 19,88% (\$307.847.369 dólares) que se destinó para el crédito comercial prioritario corporativo; un 6,82% (\$105.545.661 dólares) a crédito comercial prioritario empresarial y ya ocupando los últimos lugares un 4,99% (\$77.295.514 dólares) se convirtió en crédito comercial prioritario pymes.

Tal como lo muestran los datos si bien las cooperativas no han trabajado con el segmento empresarial pymes existen otras instituciones financieras que ya lo han comenzado a hacer como Banco Pichincha (27%), Produbanco (24%) y Banco Guayaquil (14%)

Tomando en cuenta que Banco Pichincha es la institución que mayor cantidad de créditos ha otorgado a las pymes se realizó la investigación en una de las agencias de la entidad financiera para conocer cuáles son los productos financieros que se están ofertando a las pymes y cuáles son sus principales características obteniéndose los siguientes hallazgos:

Los créditos que se otorgan en su gran mayoría son créditos prioritarios pymes, los mismos que son utilizados para capital de trabajo en las empresas.

Dentro de los productos ofertados se encuentra el Crediback que es un crédito generado a través de un certificado a plazo o algún papel comercial y por el cual la empresa podría obtener dinero para contar con liquidez en su empresa de forma inmediata.

El crédito inmobiliario por su parte consiste en un crédito que ayuda a viabilizar las operaciones en el segmento de la construcción, proporciona además un acompañamiento completo antes, durante y después de finalizado el proyecto a través de un apoyo y asesoramiento financiero permanente. Incluso Banco Pichincha como parte de su gestión ofrece créditos a los futuros dueños del inmobiliario a través del crédito "Habitar" para público en general facilitando de esta forma la comercialización del proyecto habitacional. Al ser un crédito que se sujeta al avance del proyecto los desembolsos se efectúan de acuerdo con este avance y el plazo para que se cancele el capital prestado es de hasta 6 meses luego de que el proyecto haya finalizado.

Crédito Distribuidor Proveedor, es una línea de crédito que Banco Pichincha ha abierto a las empresas para que puedan financiar los pagos a distribuidores en caso de ser una empresa comercializadora o para que puedan abrir una línea de crédito para el pago a los proveedores dando la facilidad a la empresa de que se evite la falta de flujo de caja.

Tarjeta de Crédito Corporativa, es una herramienta que se originó para satisfacer las necesidades de viaje, pagos a proveedores, etc. Con esta herramienta las empresas pueden administrar de mejor forma sus recursos, controlar y verificar que se cumplan sus políticas de gastos de viaje pudiendo incluso limitar los consumos por usuario.

Esta tarjeta corporativa permite que se haga un solo pago como tarjeta corporativa y a la vez se puede visualizar en un Excel los reportes de gastos individuales para tener un mejor control interno de gastos y un ahorro en la carga operativa para los ejecutivos del área financiera de la empresa.

Cuenta centralizada de viajes es una herramienta que permite comprar boletos de avión nacionales e internacionales, de esta forma mejora el flujo de caja evitando usar fondos propios, pues otorga un financiamiento promedio de 30 días pudiendo realizar transacciones múltiples que se pagan una sola vez por mes. Viene con seguro de vida para los viajeros.

Todas las alternativas mencionadas son una muy buena opción para las empresas pymes tomando en consideración que los créditos solicitados son en su mayoría utilizados para financiar el capital de trabajo y pago a los proveedores.

También es importante indicar que Banco Pichincha ha logrado ser más transparente que el resto de las entidades bancarias pues se tuvo la posibilidad de constatar lo que indicó el asesor de la agencia investigada acerca del portal que tienen en el internet y en el que se puede visualizar de forma muy detallada cuáles serían los gastos en los que se incurren al solicitar un crédito, datos que en las cooperativas investigadas por ejemplo se calculan sólo cuando los clientes acuden a las agencias.

El simulador de crédito es tan completo que ayuda a simplificar tiempo y dinero, sobre todo si se toma en cuenta que los dueños y gerentes son personas muy ocupadas y que una herramienta que les otorgue información completa acerca de las condiciones y costo total de crédito al detalle es ya de por sí un buen beneficio. En este simulador se puede encontrar, por ejemplo, el monto financiado, el monto líquido, la cuota financiera mensual o total, tasas de interés, tablas de las tasas de mora, tabla con los honorarios profesionales, avalúos, inspecciones e informes especiales hasta llegar a la tabla de amortización, en cada módulo el cliente tiene la posibilidad de conocer cada uno de los rubros que están contemplados en su crédito.

Banco Guayaquil también está incursionando en el mercado de pymes por lo que también se investigó una de sus sucursales y se obtuvieron los siguientes hallazgos.

Esta entidad está otorgando los denominados créditos para capital de trabajo los mismos que según lo indican a sus clientes se ajustan a sus necesidades y cuyo cupo se determina previo a un estudio de crédito, sus plazos van de acuerdo con el flujo del negocio para lo cual el asesor está pendiente de la situación financiera de la empresa.

Banco Guayaquil está dando además la opción del denominado Crédito sobre firmas que consiste en respaldar las garantías ya no con un bien sino con varias opciones como: La cartera de clientes que tienen las pymes, el historial o las proyecciones de ventas que tiene la empresa, con facturas, actas de entrega-recepción de productos y con eso ya pueden determinar la necesidad de financiamiento para sostener la producción de la empresa.

Con las facilidades descritas Banco Guayaquil ayuda a la pyme joven a sortear otra de las barreras que le impide acceder al crédito como lo son las garantías, aunque en base a lo que las cifras señalan existe algún impedimento por el cual las pymes no están acudiendo en mayores cantidades y podría ser falta de información.

Otra de las instituciones que ofrece un paquete de servicios para pymes es la Mutualista Pichincha a la que se investigó por internet y se observó que están entregando crédito comercial prioritario pymes, pero dedicados específicamente al sector de la construcción.

Productos como Casa lista en 90 días le proveen al constructor a más de liquidez una gran ayuda para comercializar sus proyectos con lo cual Mutualista Pichincha se asegura también de recuperar su cartera y el proyecto sirve como garantía para obtener financiamiento, esta mutualista provee de información muy amigable a la que se puede acceder a través del internet y esto ayuda a tener un primer contacto con sus posibles beneficiarios.

La tecnología sin duda alguna es una de las formas mediante la cual se puede atraer a las pymes sin incurrir en mayores costes brindando información detallada sobre los productos financieros como ya lo está haciendo Mutualista Pichincha que en casa lista por ejemplo ha puesto a disposición de los usuarios una revista digital en la que dan a conocer los precios desglosados, los nombres de todos los proyectos avalados por la Mutualista, el tamaño de la vivienda, componentes (sala, comedor, cocina, dormitorios, baños), los tipos de cubierta, listado de acabados, la ubicación, condiciones de habitabilidad, modalidades sin acabados, etc. Esto permite una visión completa que genera confianza y por otro lado despierta la curiosidad para acercarse a la agencia por más información, eso hace incluso que el tiempo del asesor sea menor en la atención pues se encuentra con un cliente más informado.

Recordando que estamos la era de la información estos ejemplos mencionados dan la pauta de que el libre acceso al conocimiento lejos de generar temor agiliza las cosas y crea confianza en instituciones que están transparentando sus costes y a la vez demostrando que existe la suficiente confianza para compartir este tipo de información que como contraste en las cooperativas aún sigue siendo considerada de acceso privilegiado.

Como se pudo constatar actualmente en el mercado financiero existen productos diseñados para pymes, aunque no todos los empresarios los conocen pues este tipo de crédito no está masificado en el mercado empresarial.

Se puede decir también que las cooperativas populares pueden superar la opacidad de información en las pymes a través de varias vías que como se vio pocas instituciones han comenzado a explotar, pues ni ellas ni los bancos han demostrado un genuino interés en trabajar con este tipo de empresas que de acuerdo con los datos son un océano azul inexplorado que está a la espera de que se cree un proceso estructurado y un producto pymes que les permita desarrollar este nuevo mercado.

CAPITULO III

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Como se pudo observar en el capítulo anterior obtener crédito de una entidad financiera para una pyme no es trabajo sencillo pues actualmente no están en su radar cuando estas entidades buscan colocar sus créditos, inclusive las mismas cooperativas le dan prioridad a otro tipo de créditos como los corporativos o personales.

Como parte de la investigación de mercados se buscó en primera instancia conocer más acerca de los requisitos que solicitan las cooperativas a las pymes con menos de 5 años en el mercado por lo que se realizaron entrevistas como cliente misterioso en algunas cooperativas para conocer cuáles son esos requisitos actuales y los resultados los presentamos a continuación.

3.1 Requisitos que solicitan las cooperativas a las Pymes jóvenes de Quito antes de otorgarles un crédito

Para indagar los requisitos que se solicitan actualmente en las cooperativas se efectuaron dos entrevistas en las matrices de dos cooperativas que llevan operando más de 40 años en la ciudad de Quito.

3.1.1 La entrevista

La entrevista es una técnica de investigación que se basa en el diálogo entre dos sujetos (el entrevistador y el entrevistado) para obtener información general y específica sobre un tema determinado, en este caso en particular la temática de la entrevista es obtener los requisitos que se solicitan cuando una pyme con 24 meses de funcionamiento solicita un crédito y a través de esta vivencia entender como el asesor ve, vive, clasifica, interpreta y responde frente a este tema.

3.1.2 Grupo objetivo.

Las entrevistas fueron dirigidas a asesores que son los receptores de todo tipo de solicitudes de crédito en las cooperativas. Las entrevistas efectivas se las llevó a cabo en la Cooperativa 29 de octubre y Cooprogreso.

3.1.3 Discurso para obtener la información.

Se efectuó de forma presencial ingresando en las agencias como un cliente que requiere de información acerca de un crédito y para ello se le dijo al asesor que estaba hablando con la dueña de una pyme que ofrece servicios de software contable y asesorías, se les indicó que la empresa es joven pues apenas tenía 14 meses en el mercado y por tanto no cuenta con muchos activos, tampoco tiene bienes de respaldo y que debido a que trabaja para grandes empresas requiere de capital de trabajo para un contrato de \$50.000,00 dólares para llevar a cabo un proyecto muy urgente.

Se considera relevante indicar que en medio de la investigación se presentaron casos peculiares en otras dos agencias de la ciudad de Quito pues al acudir a La Cooperativa Andalucía y la Cooperativa 23 de Julio en estas cooperativas fueron muy cortantes al indicar que los únicos créditos con los que cuentan actualmente son los Microcréditos y que los montos que pueden entregar son de hasta \$20.000,00 dólares pero que sólo se podría acceder al crédito presentando como garantía un bien que respalde el monto solicitado o un monto mayor al crédito y que además se requeriría de un garante que cuente con bienes de respaldo.

Cuando se les explicó que no se contaba con los requisitos mencionados y que si podrían ofrecer una alternativa que permitiera obtener el crédito se dio como solución que se podría gestionar un crédito personal pero que sería a modo de un crédito de consumo y por tanto el monto sería en primer lugar menor al solicitado y que lo otorgarían siempre y cuando se cumpla con los requisitos normales para este tipo de créditos (colaterales y garantes). Por tanto, la solicitud en estas cooperativas quedó como un mero intento nada más pues no se pudo concretar nada.

En las agencias en las que se logró ser aceptado como posible candidato empresarial se puede indicar que se hicieron presentes varios limitantes tales como: El monto que no llegaba ni a la mitad de lo que estaba solicitando \$50.000,00, además como trámite indispensable se requería abrir una libreta de ahorros, pedían garantía o un garante que posea bienes de respaldo comprobables con documentación legal.

Los asesores en ambos casos mencionaron que el plazo para cancelar el crédito no podía exceder de los 12 meses al tratarse de nuevos clientes además se entregaron los requisitos básicos para el crédito, pese a darles todas las explicaciones del por qué se requiere de un monto mayor al que se estaba ofreciendo la respuesta del asesor fue que no se les permite

otorgar ese tipo de crédito debido a que un producto así no lo tienen disponible y que sólo si el trámite daba inicio con la entrega de la documentación estarían en condiciones de calcular las tasas de interés y ofrecer información detallada del crédito.

Durante estas experiencias fue evidente que los asesores carecen de empatía con el cliente, no tienen los conocimientos completos sobre los productos pymes pues para profundizar en la información acudieron al jefe de agencia que fue quien terminó indicando cuál sería el posible producto del que disponen, aunque este no se adaptaba a las necesidades del crédito que se solicitaba.

Además de estas entrevistas que se hicieron de forma presencial, para obtener más información sobre los requisitos se realizaron varias llamadas telefónicas a otras entidades financieras y así se pudieron obtener mayores datos.

Vale la pena mencionar que el call center de estas instituciones financieras (cooperativas populares) tampoco es de los mejores, pues existe cierto recelo en entregar la información por más básica que pueda parecer a los ojos de un posible cliente que lo que anhela es facilidad al momento de buscar información.

A continuación, en la siguiente tabla se ha resumido la información que se pudo obtener sobre montos, plazos y tasas de interés que se solicitaron en las cooperativas tanto de las que fueron visitadas o de las que fueron abordadas telefónicamente.

Tabla 15. Tipo de crédito, plazos y tasas de interés ofertadas en las cooperativas de la ciudad de Quito

#	Cooperativas	Tipo de crédito y Montos disponibles	Plazo para cubrir el financiamiento	Tasa de interés
1	Cooperativa 29 de octubre	Crédito Productivo o Comercial: Monto mínimo \$ 10.00,00 Monto máximo a otorgar \$ 300.000,00	Plazo máximo a otorgar 60 meses	Tasa de interés 11 %
2	Cooprogreso	Crédito Productivo Mínimo: \$ 3.000 Máximo: \$ 1.000.000	Mínimo: 24 meses Máximo: 60 meses	Mínima Nominal: 8,69%; Máxima Efectiva: 11,82%
		Comercial Prioritario Mínimo: \$ 4.000 Máximo: \$ 1.000.000		
3	Cooperativa Riobamba	Créditos Comerciales o productivos: Desde \$3000,00 hasta \$100.000,00	Hasta 48 meses	Máxima Convencional Vigente del Banco Central (10,67%)
4	Cooperativa JEP	De \$20.000,00 a \$200.000,00	Hasta 10 años	Tasa nominal del 11.20%
5	Cooperativa Oscus	CrediOscus Hasta \$30.000,00	Hasta 24 meses	Tasa de interés 11,20 %
6	CACPECO	Créditos microempresariales: De \$300,00 a \$20.000,00	Hasta 48 meses	Las fijadas por el Consejo de Administración
7	Cooperativa Andalucía	Microcrédito y Crédito inmobiliario	----- -----	
8	Cooperativa 23 de julio	Microcréditos	Hasta 48 meses plazo De \$500 a \$20,000	
9	Cooperativa San Francisco	Microcréditos	----- -----	
10	Cooperativa Alianza del Valle	Microcréditos	Hasta 6 años plazo Hasta 10,000 sin garante; Hasta 20,000 con un garante; Hasta 80,000 con garantía hipotecaria	
11	Cooperativa Atuntaqui	Microcrédito de hasta \$15.000 al 22% de interés, crédito hipotecario de hasta \$20.000,00	Hasta 48 meses	
12	Cooperativa San José	Microcréditos	-----	

Fuente: Visita personal o telefónica.

Elaborado por: El Autor

La experiencia al visitar la Cooperativa 29 de octubre fue la siguiente, luego de acercarnos al asesor este mencionó que entregan créditos productivos o comerciales de hasta \$300.000,00 a un plazo de 5 años y con una tasa de interés del 11%, sin embargo, al contarle las características de la empresa a la que se representaba se pudo observar con sorpresa como el monto y los plazos se redujeron drásticamente no así la tasa de interés.

Algo similar sucedió en Coopprogreso en donde ya con menos admiración se pudo observar cómo los montos, plazos y tasa de interés ofrecidos y descritos en la tabla se desvanecieron al contarles la historia de que la empresa tenía poco tiempo en el mercado y que no contaba con bienes de respaldo.

Lo que se concluye luego de estas visitas es que no existen cooperativas que cuenten con un producto dedicado a pymes en especial jóvenes, pues como ya vimos antes la mayoría se ha concentrado en ofertar créditos de consumo y microcréditos.

Por otro lado, la mayoría de cooperativas ofrece montos y plazos muy cortos, los mismos que no se adaptan a las necesidades de las pymes, esto lo podremos contrastar más adelante al analizar los datos obtenidos de las encuestas que fueron aplicadas a los gerentes o dueños de las pymes jóvenes (con menos de 5 años de funcionamiento) de la ciudad de Quito.

Se analiza a continuación los requisitos que se solicitan en las cooperativas que fueron investigadas y que se los ha agrupado en la siguiente tabla con la finalidad de comparar y poder ampliar nuestro espectro investigativo desde el lado de las cooperativas populares, el mismo también sirvió para que se pueda visualizar como existen diferencias entre los requisitos solicitados en una cooperativa y otra, lo que podríamos identificar como existencia de asimetría de la información requerida desde el lado de las cooperativas.

Tabla 16. Requisitos para obtener financiamiento en las cooperativas del DMQ

REQUISITOS	COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	COOPROGRESO
BÁSICOS	Ser socio de la Cooperativa	Ser socio de la Cooperativa
	Copia legible de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación (solicitante y cónyuge).	Copia de cédula y certificado de votación del Representante Legal y/o Mayor Accionista y de su cónyuge de ser el caso
	Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el socio.	Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el socio.
	Última Planilla actualizada de servicios básicos (luz, agua o teléfono).	Última Planilla actualizada de servicios básicos (luz, agua o teléfono) .
FINANCIEROS	Copia de RUC	Copia del Ruc
	Declaraciones de IVA 6 últimos meses	Declaraciones de IVA (de los últimos 6 meses)
	Fotocopia de declaraciones de Impuesto a la Renta de los últimos 3 años (formulario 101 personas jurídicas)	Fotocopia de declaraciones de Impuesto a la Renta de los últimos 3 años (formulario 101 personas jurídicas)
	Balances internos de los últimos años y el mes cerrado anterior	Balances Internos con corte al trimestre actual (General y de Resultados)
	Flujo de caja proyectado por 1 año	Balances Auditados en caso de que aplique (Empresas con más de \$1.MM en activos)
	Detalle de cuentas cobrar y pagar	Detalle de Cuentas por Cobrar y Pagar
		Certificado de Cumplimiento de Obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías
		Certificado de Cumplimiento de Obligaciones que otorga el IESS actualizado (si aplica)
LEGAL	Nombramiento del representante legal	Nombramientos actualizados y vigentes del presidente, Gerente y poderes especiales (en caso de existirlos)
	Copia de las escrituras de constitución; Estatutos vigentes	Escritura de constitución y reformas a los estatutos
	Acta de constitución y detalle de actos jurídicos realizados	Nómina de socios/accionistas emitida por la Superintendencia de Compañías
	Autorización del directorio para contraer la obligación	Certificados o Referencias Bancarias actualizadas
GARANTÍAS	Documentos que respalden Garantía Real (Avalúo, una vez determinada la viabilidad de la solicitud)	Copias de los Respaldos Patrimoniales del Representante Legal y/o Mayor Accionista y de la empresa
	Escritura del inmueble, certificado de gravamen del Registro de Propiedad, impuesto al predio, cédula y papeleta de votación de dueño(s) del inmueble a hipotecar	Personal, prenda o hipotecaria (dependiendo el monto)
	GARANTE con requisitos normales para un crédito y que cuente con respaldos patrimoniales.	GARANTE con requisitos normales para un crédito y que cuente con respaldos patrimoniales.
El ejecutivo puede solicitar documentación adicional para justificar sus ingresos		

Fuente. Visita personal a la cooperativa.

Elaborado por: El Autor

En la tabla mostrada se dividieron en cuatro grupos a los requisitos que fueron solicitados en las cooperativas populares visitadas, se puede destacar que en ambas se solicitaron requisitos básicos que son documentos que forman parte de la apertura normal de una cuenta de ahorros en una cooperativa pues se requiere ser socio de la cooperativa para acceder a un crédito en estas entidades financieras.

Como ya se dijo el ser cliente de la cooperativa es el primer requisito para lo cual se debe entregar documentación de uso normal como la cédula de identidad, certificado de votación, solicitud de crédito y la última planilla de luz, agua o teléfono.

Para preparar los requisitos financieros ya interviene un área más técnica y vital (el área contable o financiera), la misma que averiguamos si existe o no en empresas jóvenes a través de las encuestas.

Como parte de los requisitos financieros se solicitó el RUC, declaraciones del IVA, declaraciones de impuesto a la renta, balances internos con corte al trimestre actual, detalle de cuentas por cobrar y pagar, certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por la Superintendencia de compañías y certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por el IESS.

Los requisitos legales solicitados también suelen ser gestionados por esta misma área financiera ya que es la encargada de que todos los papeles estén en orden y que se cumpla con todos los parámetros legales para asegurar un normal desempeño de las operaciones de las empresas, estos requisitos tienen que ver con el nombramiento del representante legal o del directorio, escrituras de constitución de la empresa, nómina de socios/ accionistas, autorización del directorio, entre otros.

En el grupo de las garantías vemos que hay una restricción fuerte pues cuando se le mencionó al asesor que la empresa a la que representaba carecía de las mismas se limitó a señalarme que es un requisito indispensable que ellos no lo pueden evadir y que si la empresa requirente no lo cumple el acceso al crédito se vuelve casi imposible, al ver la negativa del asesor se le sugirió que como aval al pago se podrían entregar facturas por cobrar en reemplazo de la garantía y en ambos casos no supieron responder a la inquietud planteada y las alternativas fueron inexistentes o quedaron pendientes de respuesta.

Para respaldar la garantía en las cooperativas se solicitaron copias de los respaldos patrimoniales del representante o accionista legal de la empresa, escrituras de los inmuebles, pago del impuesto predial, garante con bienes inmuebles para el que se requiere más o menos los mismos papeles.

Una vez analizados estos parámetros que nos ayudaron a entender el grado de complejidad que tienen las pymes para acceder a un crédito en las cooperativas de forma cualitativa a través de las entrevistas como cliente misterioso y cuyos hallazgos fueron de mucha ayuda al momento de realizar las encuestas cuantitativas es momento de que conozcamos con mayor detalle y con datos concluyentes el funcionamiento de las pymes, cuál es su estructura actual a través de un estudio cuantitativo para saber si tienen ya una experiencia previa con el crédito, cómo se lo realiza y cuáles son sus principales barreras de acceso en las instituciones financieras, especialmente en las cooperativas.

Antes de abordar los resultados se detallarán aspectos importantes de la metodología utilizada.

3.2 Metodología de la investigación

Para el análisis del presente trabajo se utilizó las técnicas de investigación de mercados cualitativa a través de entrevistas y la cuantitativa que es uno de los métodos científicos que nos brinda información veraz, objetiva y oportuna.

El método científico es una técnica por medio de la cual podemos probar ideas antes de aceptarlas y tomar decisiones a través de los datos recolectados en forma ordenada y objetiva. Para que la investigación de mercados del presente trabajo esté dentro de los parámetros del método científico, cumplió con las siguientes fases:

1. Planteamiento del problema.
2. Análisis de la situación externa.
3. Entrevistas cliente misterioso (técnica cualitativa)
4. Elaboración de materiales de campo (encuesta).
5. Prueba piloto.
6. Recolección de datos a través de programas informáticos.
7. Codificación de preguntas abiertas.
8. Procesamiento.
9. Análisis de la información.
10. Elaboración de un reporte con los principales hallazgos.

3.2.1 Universo y muestra.

Para calcular el universo se tomó como fuente la información del Directorio de empresas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2014) el mismo que contiene además la información del Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en una base consolidada que fue recolectada a través de un censo que consistió en un empadronamiento completo del universo de establecimientos visibles o unidades económicas que produzcan bienes o servicios y que estén ubicadas en un lugar determinado y que fue desarrollado a lo largo de la geografía ecuatoriana.

Se determinó el universo poblacional de acuerdo con los siguientes parámetros:

Según los datos que se encontraron en la Superintendencia de Compañías el total de empresas nuevas constituidas a partir del 2011 en el Distrito Metropolitano de Quito son 15.975 (esto se puede verificar basándose en el año de inicio de actividad en que se puede verificar a través del RUC de las empresas).

Por otro lado, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos reporta que la participación de empresa medianas y pequeñas es del 12%, como se muestra en la Tabla 17.

Tabla 17. Número total de empresas en el DMQ

SEGMENTO	NRO. EMPRESAS	
Microempresa	154.818	87%
Total, pymes 10-200 trabajadores	22.220	--
Pequeña	18.094	12%
Mediana	4.126	
Grande	1.518	1%
TOTAL	178.556	100%

Fuente: (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto, si el universo de empresas jóvenes es de 15.975, entonces se mantiene el supuesto de que el 12% son empresas PYMES, se obtiene que el universo de empresas PYMES-jóvenes es de 1.917.

Tabla 18. Número total de pymes jóvenes en el DMQ

$$15.975 \times 12\% = 1.917$$

Fuente: SUPERCIAS; (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2014)

Elaborado por: El Autor

3.2.2 Diseño muestral.

Tomando en consideración un universo conformado por 1.917 empresas, se efectuó una muestra mínima para el estudio dada la complejidad del público objetivo y tomando en consideración que se entrevistarían a dueños o gerentes generales de las empresas con menos de 5 años de actividad (esto se verificó basándose en el año de inicio de actividad en que se puede verificar a través del RUC de las empresas).

De acuerdo con el grado de la complejidad del público objetivo y la limitación presupuestaria, se consideró para el presente trabajo una muestra mínima de 150 casos la misma que garantiza un margen de error de +/-7,7% al 95% de confianza.

$$n = \frac{N \times Z_{\alpha}^2 \times p \times (1 - p)}{e^2 \times (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \times p \times (1 - p)}$$

donde:

N: Tamaño del universo. Para este trabajo es de 1.917.

Z: Es la desviación del valor medio que aceptamos para lograr el nivel de confianza deseado. Para este trabajo, el nivel de confianza usado es del 95% por lo tanto $Z = 1,96$.

e: es el margen de nivel máximo que se admite, que para este trabajo es de 7,7%.

p = es la proporción que para este caso se supone máxima es decir del 0,5.

Al remplazar los datos de la fórmula, se obtuvo un tamaño muestral de $n = 150$, tal y como se muestra a continuación.

$$n = \frac{1.917 \times 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)}{0,077^2 \times (1.917 - 1) + 1,96^2 \times 0,5 \times (1 - 0,5)} = 150$$

De aquí que la muestra total garantiza un margen de error de +/-7,7% al 95% de confianza por lo que los datos serán analizados únicamente a nivel total para asegurar estabilidad en los datos.

3.2.3 Método cuantitativo.

Se realizó un estudio de carácter cuantitativo a través de un cuestionario estructurado de una duración de 25 minutos que se lo aplicó de forma telefónica.

La selección de los 150 casos se realizó mediante muestreo aleatorio sistemático, sin reposición, desde una base de datos.

La base de datos con la que se realizó el presente estudio se obtuvo de la empresa EUREKNOW S.A. previa autorización de la Gerencia General.

Esta base de datos se la ha venido alimentando con más de 35 estudios corporativos en los que la empresa ha trabajado durante los últimos 4 años, las encuestas que se recopilaban en esta base de datos fueron realizadas en su momento de forma presencial a los gerentes o dueños de negocios y fue levantada de forma aleatoria a lo largo y ancho de la geografía del Ecuador, por lo que se trata de una base confiable.

La base fue depurada concentrándose únicamente en la ciudad de Quito, se clasificaron las empresas por tamaño (pequeñas y medianas) y la última variable clave y requisito para la presente investigación que se revisó fue que los listados de las empresas contengan sólo a aquellas pymes que iniciaron sus actividades laborales en los últimos 5 años.

Luego, se realizó un muestreo aleatorio con salto sistemático que consistió en elegir el número 5 como el número de partida en la base de datos y luego se usó intervalos de 3 en 3 que indicaban los casos que debían ser contactados.

Con lo que se describió anteriormente se logró un total de 150 encuestas cuyo informante fue el dueño o el gerente de empresas pequeñas y grandes de la ciudad de Quito y que han iniciado sus operaciones hace 5 años.

3.3 Variables de estudio

Las variables que se usaron en la investigación cuantitativa corresponden a los principales obstáculos de acceso al crédito que se fueron encontrando en la investigación de fuentes secundarias y la fase cualitativa tal como: tasas de interés, acceso al crédito previo, disponibilidad de información financiera, entre otras.

También se abordó la problemática de qué tan fácil o complicado es acceder a los créditos con la información obtenida.

A continuación, se presentan los principales hallazgos de la investigación de mercados cuantitativa que se realizó en la ciudad de Quito, en primer lugar, se hará una descripción del perfil de las empresas investigadas para conocer las características que tienen estas empresas.

3.4 Características de las pymes jóvenes de la ciudad de Quito

De acuerdo con la información del DICE del INEC los sectores que mayor necesidad de financiamiento en Quito tienen son las empresas que desarrollan actividades de Servicios, Comercio y Manufactura, datos que concuerdan muy bien con las empresas que fueron objeto del presente estudio.

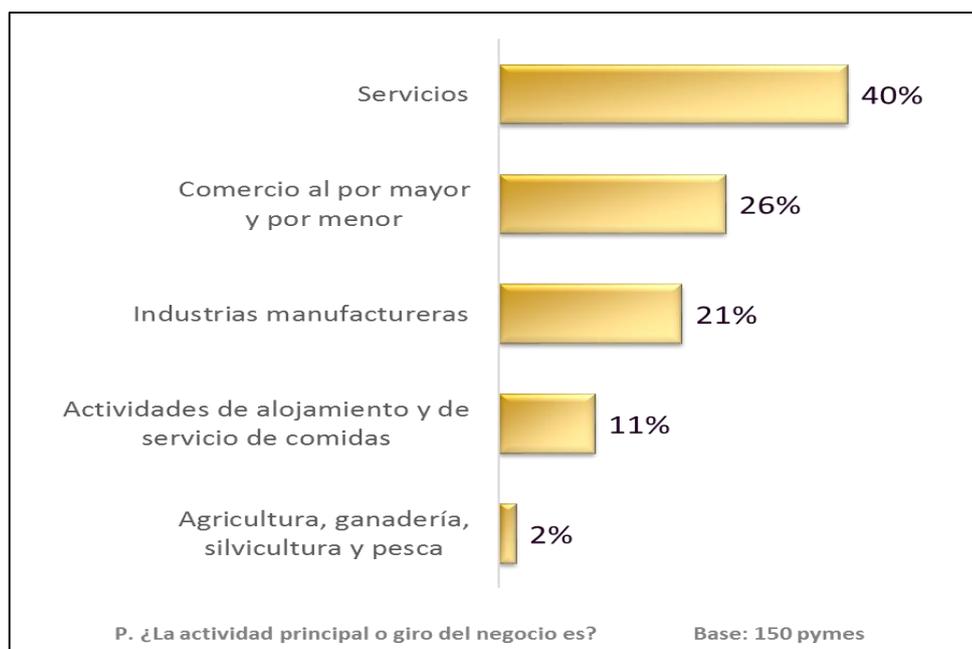


Figura 4. Principal actividad de las empresas

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Las pymes jóvenes de Quito con menos de 5 años de actividades que se abordaron en la presente investigación realizan las siguientes actividades: Un (40%) de ellas realizan actividades de Servicios, un (26%) se especializa en actividades de Comercio al por mayor y menor mientras que un (21%) corresponden a Industrias manufactureras.

También se abordaron empresas que se dedican a actividades de alojamiento y de servicio de comidas (11%), agricultura, ganadería, silvicultura y pesca 2%.

Dentro del perfil de la empresa fue necesario clasificar el tamaño de la misma de acuerdo con el número de empleados que trabajan en estas pymes para de esta forma asegurar que se esté entrevistando a la empresa idónea.

Para ser considerada una pequeña empresa se debe tener contratados de 10 a 49 empleados, mientras que para ser considerada una empresa mediana se debe trabajar bajo contrato con un número de 50 a 199 empleados en la empresa.

Tamaño	Empresas
PEQUEÑAS De 10 a 49 empleados	63%
MEDIANAS De 50 a 199 empleados	37%
Base	150

P. Cuántos empleados trabajan en la empresa?

Figura 5. Clasificación del tamaño

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Por tanto, del total de empresas que se entrevistaron un 63% de las empresas clasifican como pequeñas empresas ya que tienen de 10 a 49 empleados contratados y un 37% de empresas se clasificaron como medianas ya que tienen de 50 a 199 empleados contratados de acuerdo con la información declarada por los dueños o gerentes.

Una vez que ya se determinó el tamaño de las empresas y su actividad otra de las partes fundamentales es asegurarse de que dichas pymes sean jóvenes, es decir que tengan menos de 5 años de estar activas, en la siguiente figura se puede observar cuántos años se encuentran laborando las pymes abordadas.

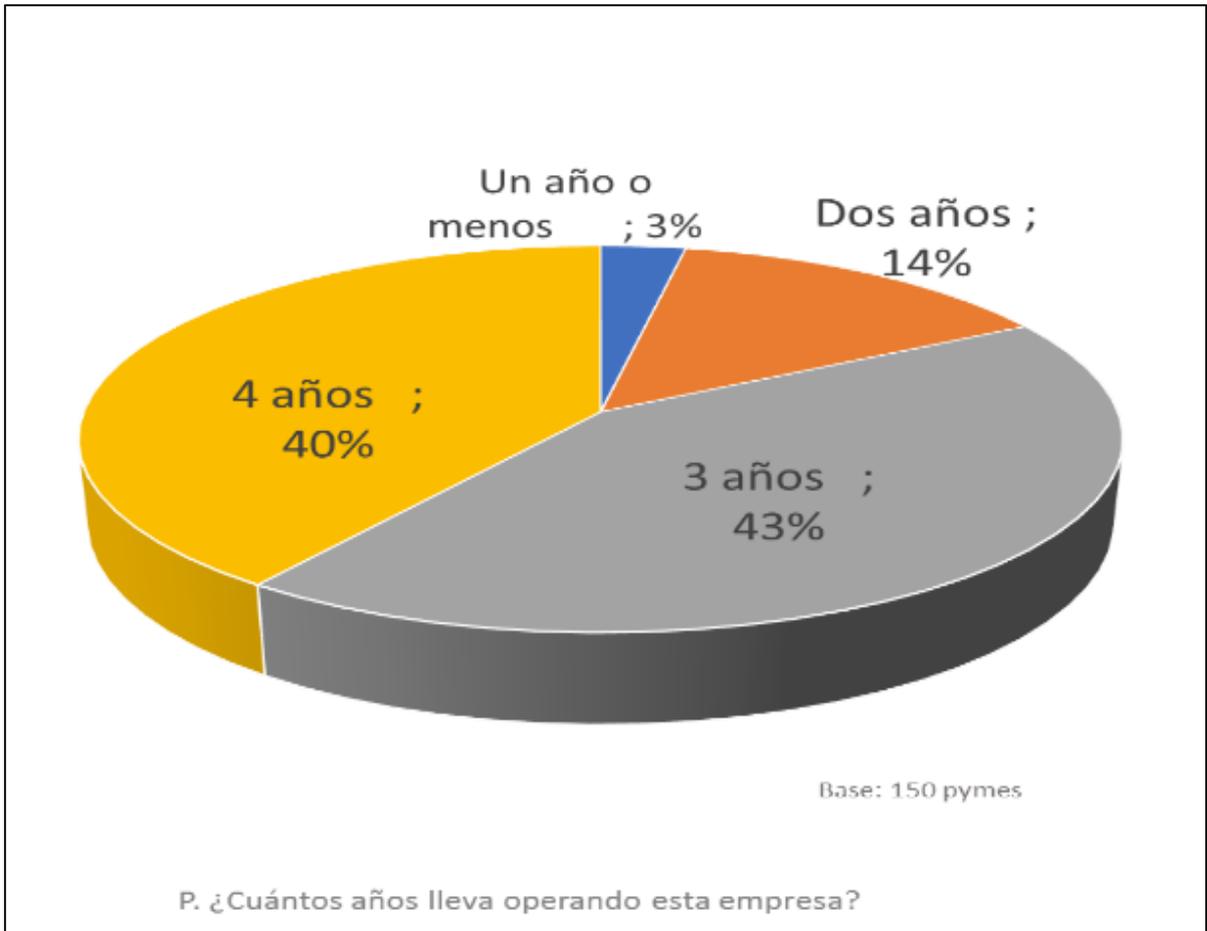


Figura 6. Pymes jóvenes

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

El tiempo que se encuentran laborando estas empresas pymes en la ciudad de Quito son los siguientes: Un (83%) de las empresas entrevistadas tienen en su mayoría de 3 a 4 años en el mercado, mientras que un (14%) de las pymes tienen dos años de existencia y un (3%) tiene un año o menos de existencia, por lo tanto, se puede decir que estas últimas son pymes jóvenes que están en plena lucha por lograr mantener a flote sus negocios ya que los primeros años son los más duros en todo emprendimiento.

Es interesante conocer si las pymes tienen una estructura familiar o fueron creadas por personas que no tienen lazos sanguíneos pues como es bien conocido esto tiene gran influencia al momento de tomar decisiones sobre todo en temas relacionados con el financiamiento pues es relativamente fácil caer en la tentación de obtener deudas con familiares por la facilidad de los trámites, obtener “dinero barato” y que el emprendedor no sienta que pierde el control. No obstante, esto crea desventajas pues si la operación del

negocio no marchase bien las relaciones se resquebrajan, no se obtiene historial crediticio formal y por ende no existe la experiencia de crear dinero saludable.

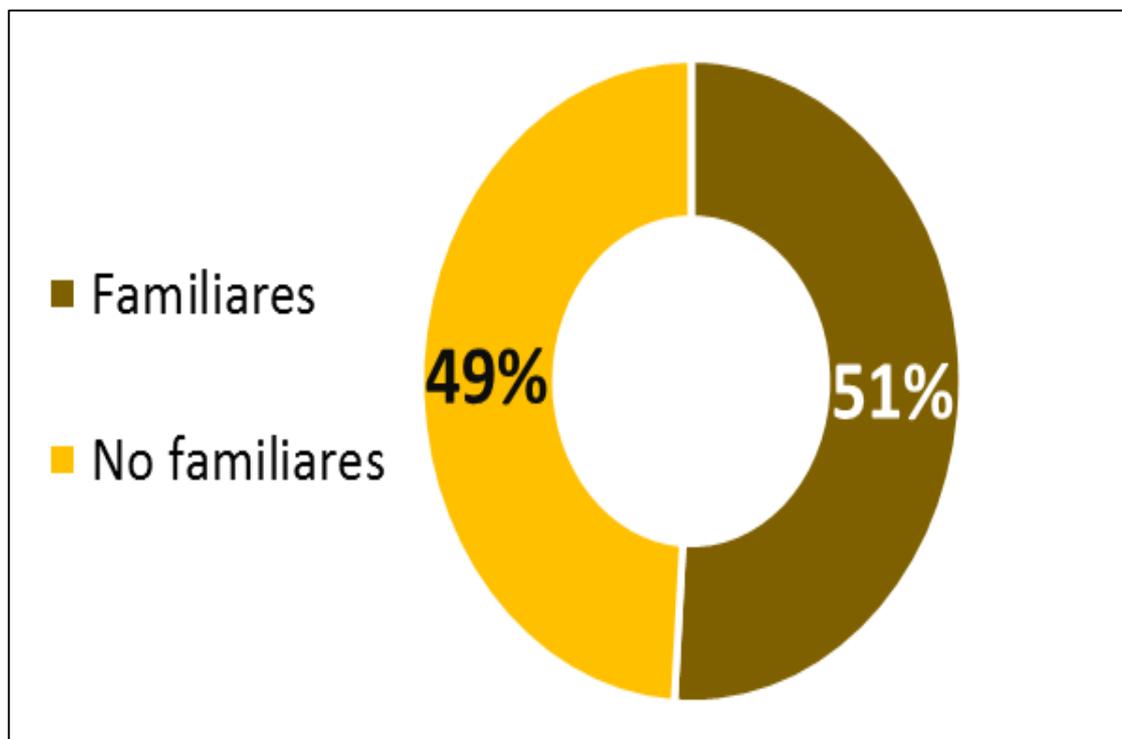


Figura 7. Tipo de empresas

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

De acuerdo con las cifras la mitad de empresas (51%) son familiares y más adelante podremos observar cómo es su comportamiento frente a las fuentes de financiamiento.

Aunque no se encuentra graficado obtuvimos como resultados que un (96%) de estas empresas pequeñas y medianas no tienen sucursales, es decir que tienen un solo local para efectuar el desarrollo de sus actividades diarias.

La mayor parte de las empresas pymes abordadas (99%) son de origen nacional y en medio de todas ellas tan sólo una empresa realiza exportaciones y declaró que es aproximadamente un 15% del total de sus ventas lo que esta pyme exporta.

Esto permite que se concluya que en los primeros años de vida de las empresas pymes su crecimiento es limitado pues la mayoría no cuenta con sucursales y la exportación es mínima

pues para lograr exportar se requiere de cierta estabilidad con la que las pymes jóvenes aún no cuentan.

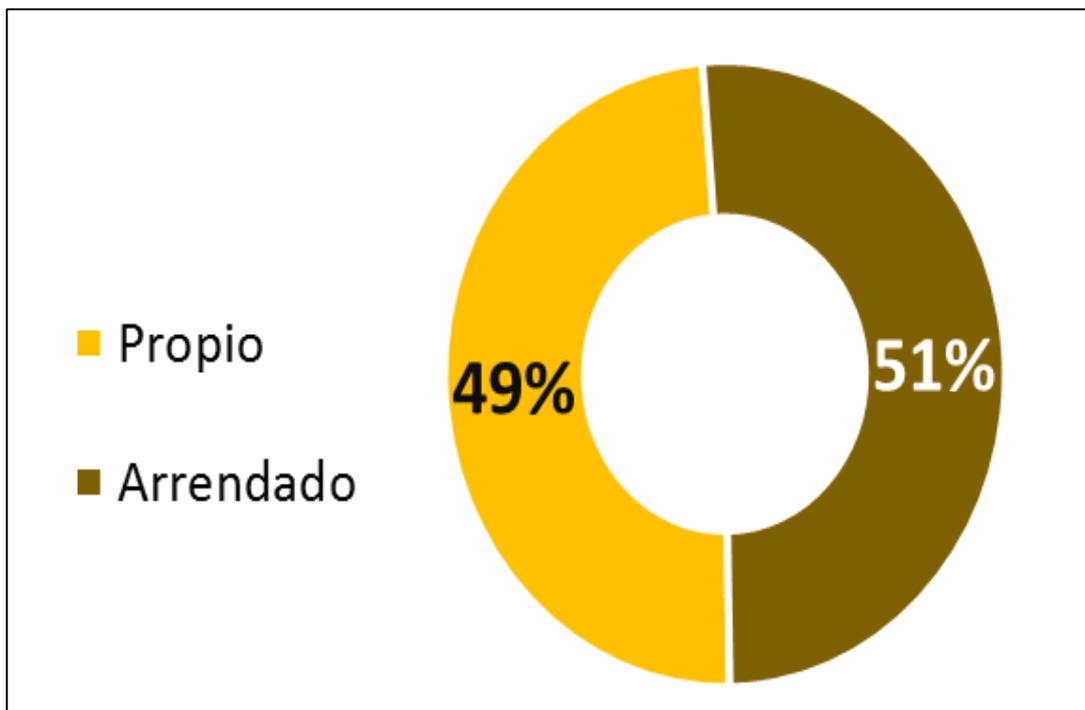


Figura 8. Lugar de funcionamiento

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Sumado a lo que ya se dijo antes y como se puede observar en la figura 8, los locales que ocupan para el funcionamiento de sus empresas no son propios (51%) por tanto este no sería un bien con el que podrían contar al momento de solicitar un crédito formal.

3.5 Nivel educativo del gerente/ administrador de las pymes

Una de las hipótesis planteadas al iniciar la presente investigación era que la persona que administraba una pyme no contaba con los conocimientos necesarios de cultura financiera razón por la que le era más difícil usar financiamiento externo (teoría de la selección jerárquica).

También se pensaba que este desconocimiento imposibilitaba a las pymes para que preparen la información técnica necesaria para que se cumpla con los requisitos solicitados por las entidades financieras pues los gerentes podían temer dar información sobre la situación actual

de sus empresas por temor a perder el control de la empresa generándose de este modo (Asimetría en la información).

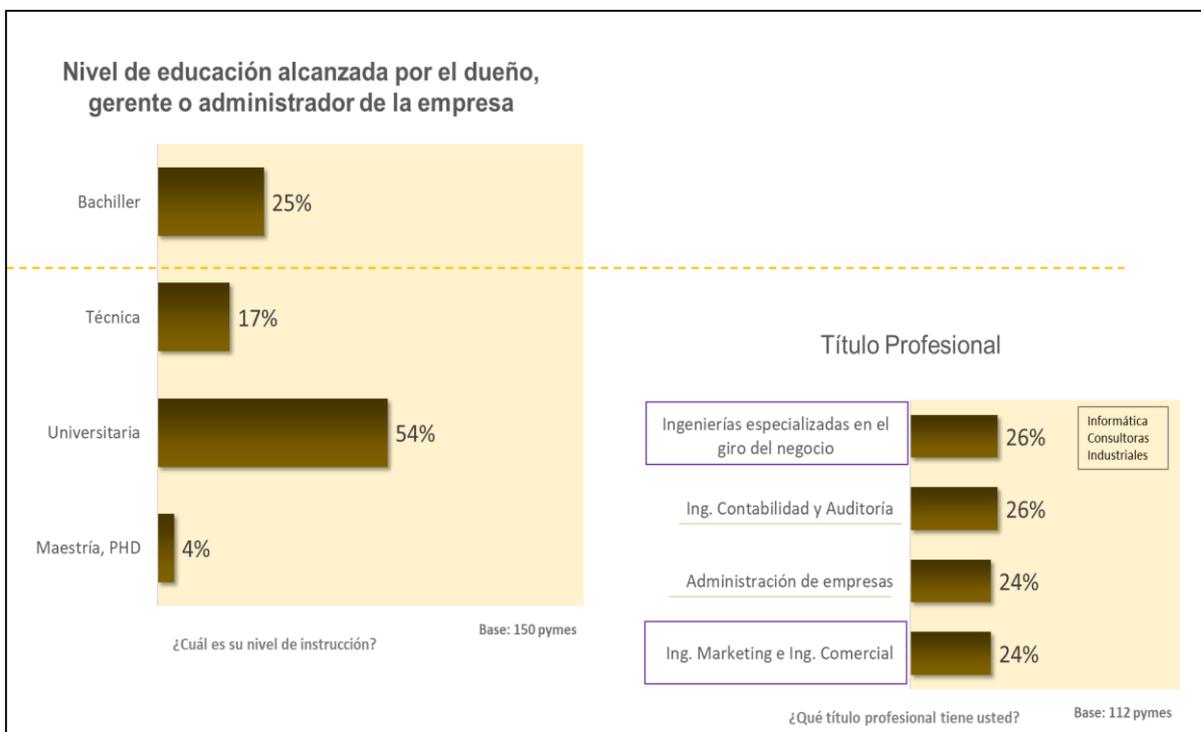


Figura 9. Nivel de educación y título profesional del gerente/dueño de la empresa o responsable de la administración de la empresa.

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Tal y como se puede observar en la figura 9 la hipótesis de que el dueño, gerente o administrador de la empresa no cuenta con conocimientos financieros se validan con la información obtenida por un lado el 25% de los entrevistados tienen una instrucción básica, es decir, que son bachilleres con los conocimientos mínimos sobre administración.

Ahora hablando del 75% de los entrevistados que tienen una carrera técnica, universitaria o un título de 4to nivel se hizo una indagación adicional para determinar cuál era su título profesional y se pudo determinar que la mitad de ellos (50%) son especialistas en el giro de su negocio más no en temas financieros.

Con estos datos se puede señalar claramente que ahí existe una barrera inicial de acceso al crédito por falta de conocimiento de las personas que se encargan de planificar y direccionar a las pymes jóvenes de la ciudad de Quito ya que existe un grupo de gerentes con instrucción

básica y otro grupo que tiene una instrucción superior pero enfocada en el giro del negocio más no en carreras relacionadas con el manejo administrativo y financiero de una empresa. Es momento de conocer el perfil financiero de las pymes, el mismo que detallamos a continuación.

3.6 Manejo de la información financiera y el historial crediticio en las pymes

En este acápite se preguntó de forma indirecta cómo se maneja la información financiera en las pymes y para esto se aplicó una batería de frases que permitieran determinar si las pymes cuentan o no con algunos de los elementos necesarios para acceder a un crédito.

Se empleó una escala de cero a diez para obtener información más precisa puesto que al aplicar escalas para calificar suelen conseguirse mejores resultados logrando que el entrevistado sienta menor presión a la hora de contestar pues el contar con mayores opciones para expresar su opinión disminuye su estrés, además ésta es una escala muy familiar para los entrevistados ya que se relaciona con las evaluaciones escolares que son de uso cotidiano.

En la escala utilizada cero significa que No están para nada de acuerdo con la frase que se les leyó y 10 significa que están totalmente de acuerdo con la frase leída.

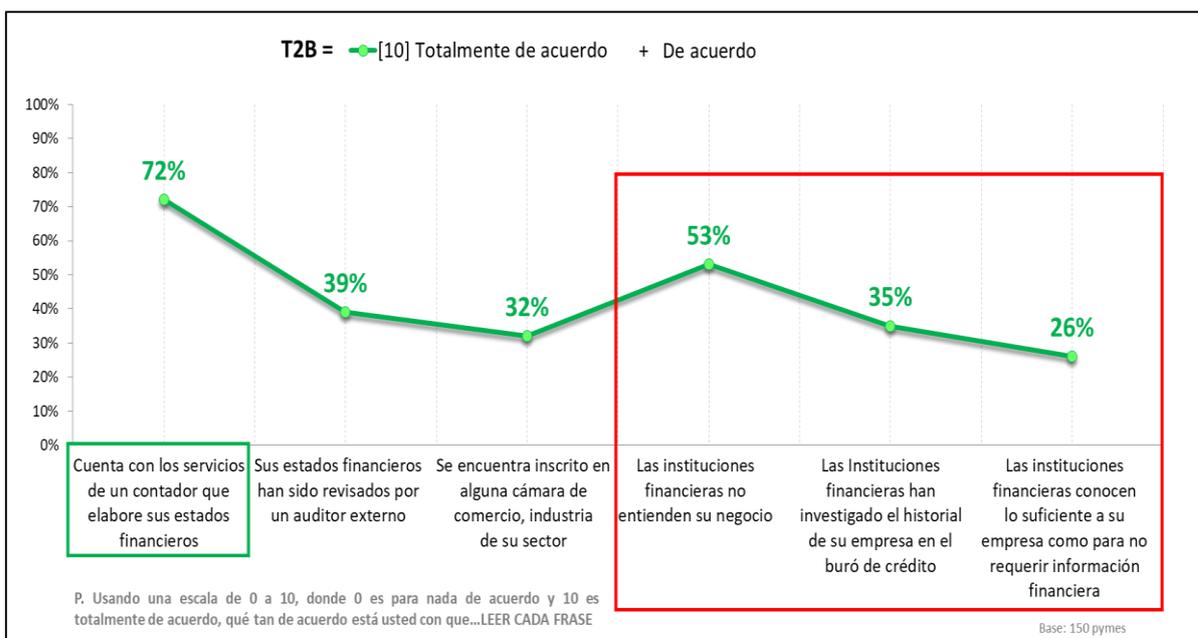


Figura 10. Manejo de la información financiera en las pymes y relacionamiento con las entidades financieras

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

La figura 10. contiene la suma de los porcentajes que corresponden a las respuestas con calificaciones 9 y 10 (Totalmente de acuerdo + De acuerdo) esta suma nos indica que los respondientes dijeron que están de acuerdo con la frase que se les leyó.

Este análisis es más fácil de interpretar y de entender realizando esta agrupación de las respuestas.

Ahora bien, en base a los resultados obtenidos se puede determinar cuantitativamente que 7 de cada 10 empresarios declararon que cuentan con un contador que bien puede mantener su información contable al día y elaborar sus estados financieros, sin embargo, un tercio de las pymes jóvenes nos mencionó que no cuenta con un contador y bien esto podría ser una de las barreras que les impide acceder a créditos formales.

Otro hallazgo importante es que más de la mitad de las pymes (53%) sienten lejanía de parte de las instituciones financieras en general ya que consideran que éstas no entienden cuáles son las necesidades financieras que tienen y esto bien podría hacer que las pymes eviten acercarse a solicitar un crédito pues no encuentran el producto que requieren.

A esto se suma que mayoría de los empresarios pymes (84%) piensa que la situación financiera de sus empresas es poco conocida por las instituciones financieras (asimetría de la información) y por ello intuyen que para acceder a un nuevo crédito tendrán que ser evaluadas nuevamente y como se observará más adelante esta podría constituirse en otra limitante tomando en cuenta que a la mitad de las pymes que ya obtuvieron un crédito el realizar estos trámites le tomó entre 1 y 2 años desde que inició su solicitud hasta que se les entregó su crédito.

Según la información proporcionada por estas pymes jóvenes de Quito apenas un 35% declaran que se ha investigado su historial crediticio y un (39%) ha hecho revisar sus estados financieros por un auditor externo parámetros que facilitarían el acceso al crédito pero que no han sido llevados a cabo.

Apenas un tercio de las pymes (32%) tienen contacto con la cámara de comercio e industrias de su sector, entidades que podrían ayudar a mejorar sus conocimientos a través de asesoramientos, capacitaciones, etc. De forma cualitativa algunos mencionaron que ven a esto como un gasto pues no entienden en qué les beneficiaría el formar parte de estas instituciones.

3.7 Usos, fuentes y características del financiamiento

Este es sin duda uno de los temas más importantes de la investigación porque nos servirá para conocer desde el lado de las pymes cuántas empresas han tenido la necesidad de contar con financiamiento en sus primeros años de funcionamiento.

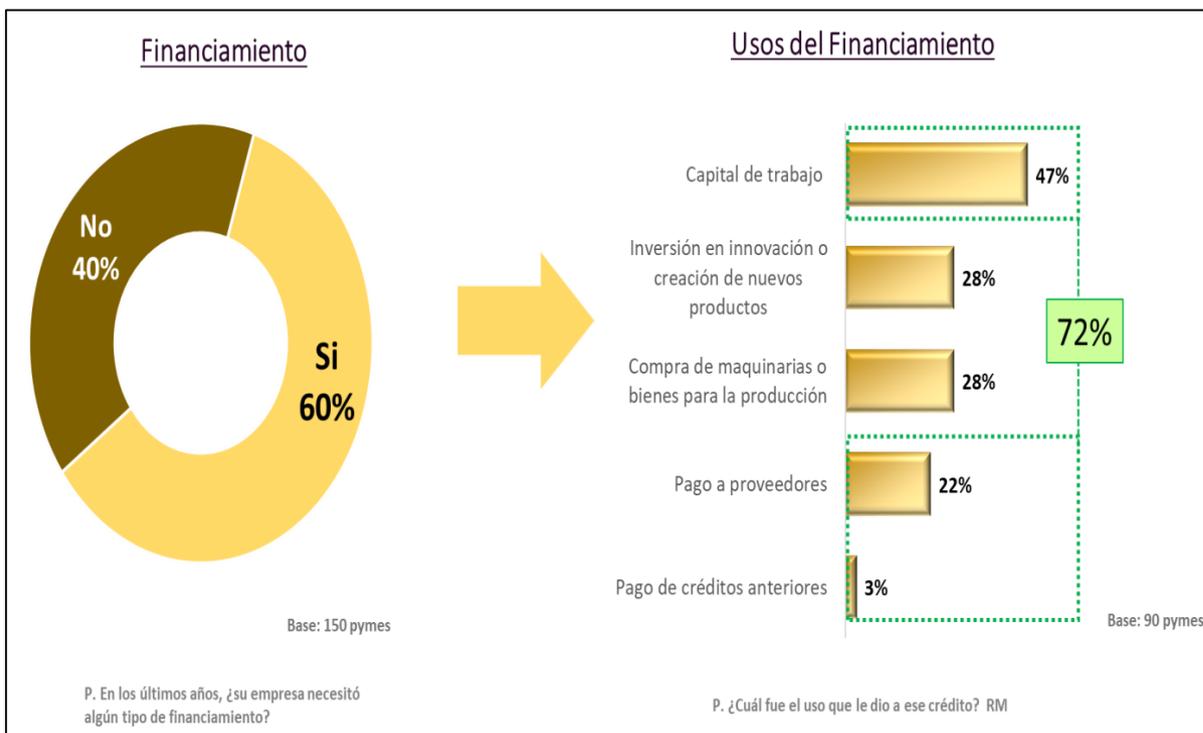


Figura 11. Necesidad de crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ

Elaborado por: El Autor

Para abordar este tema se preguntó a los entrevistados cuáles fueron sus necesidades de crédito en estos últimos años a lo que un 60% de las pymes declararon que requirieron de este tipo de recursos sobre todo para usarlo como capital de trabajo (72%), ya sea para usarlo como liquidez, pago a proveedores o para pagar créditos que fueron adquiridos con anterioridad.

Como se pudo observar antes más de la mitad de las pymes ya tuvieron un primer contacto con las entidades financieras y en la figura 12 se observa con qué tipo de entidades tuvieron contacto.

Estas pymes en su mayoría han adquirido créditos en los bancos (73%) y mencionaron que mantienen ya una relación de 3 años con dichas entidades.

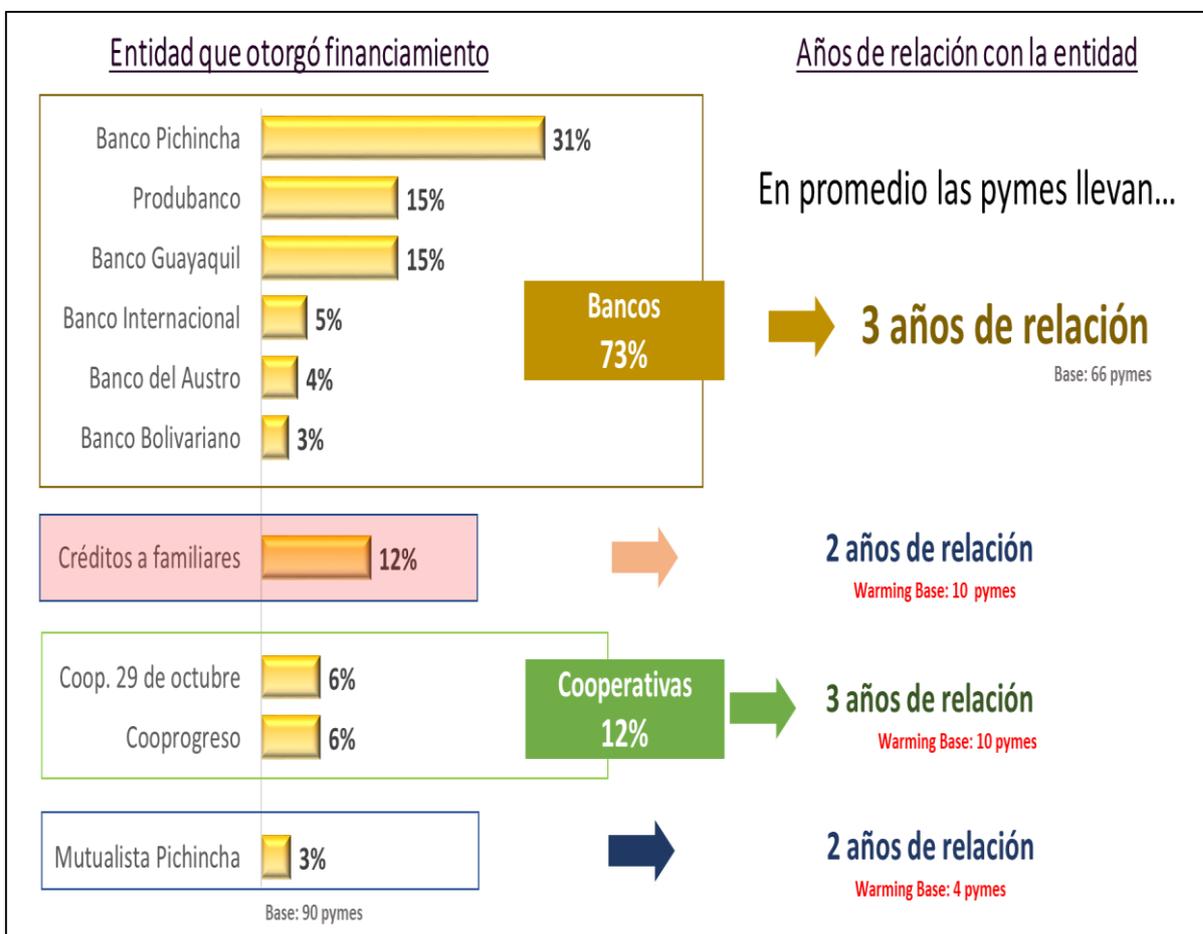


Figura 12. Entidades y años de relación con las pymes

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Hablando de la banca privada, Banco Pichincha con un 31% es el que más oportunidades para acceder a un crédito le siguen con menores porcentajes Produbanco con un 15% y Banco Guayaquil con un 15% como las 3 entidades en las que varias pymes ya obtuvieron un crédito.

Como ya se había pensado los créditos informales son la segunda opción para las pymes pues un (12%) de ellas acuden a un crédito familiar como la segunda opción cuando han necesitado de un crédito y con estas personas han venido generado una relación de 2 años en promedio lo que nos indica que por tanto ya han perdido la oportunidad de crear relacionamiento financiero en una entidad formal.

Las Cooperativas también son la segunda opción al momento de gatillarse la necesidad de un crédito (12%) y con ellas mantienen una relación de 3 años en promedio.

Las Mutualistas han tenido participación, aunque muy lejana pues tan solo un 3% obtuvieron crédito en estas entidades financieras.

En la siguiente figura se detallan cuáles fueron los montos de los créditos que solicitaron las pymes a la banca privada principalmente.

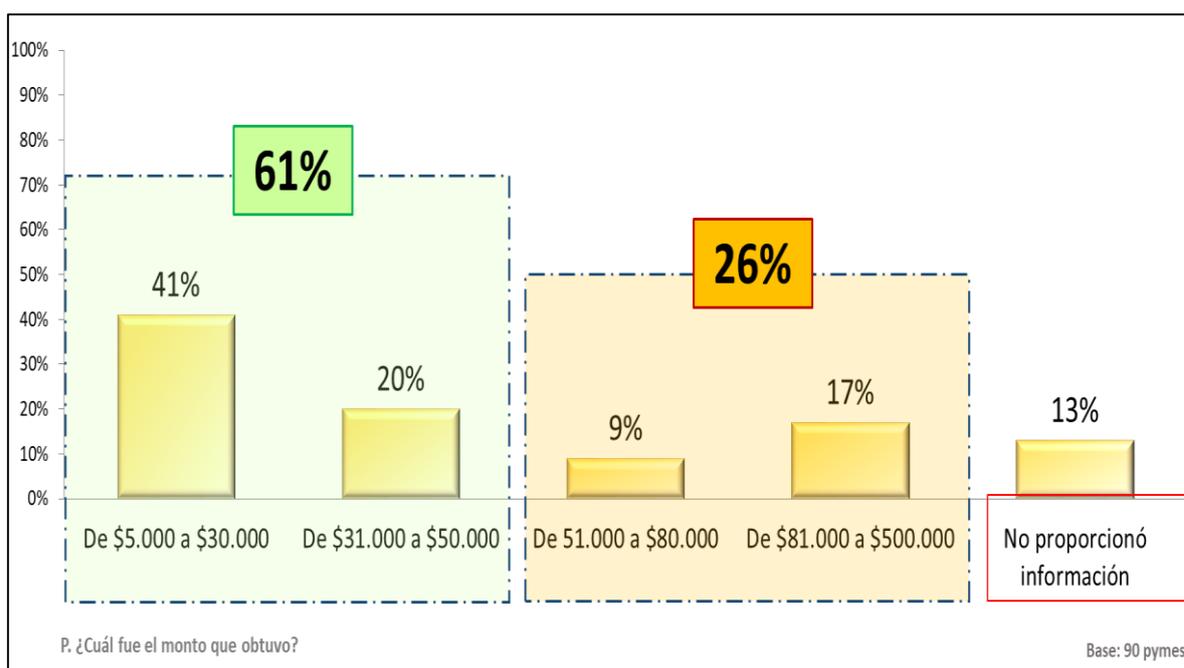


Figura 13. Monto que se les otorgó en su último crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Según los datos obtenidos un 61% de las pymes entrevistadas recibieron un crédito menor a \$50.000 dólares y de estos la gran mayoría 41% recibió un monto menor a los \$30.000 dólares. Por otro lado apenas un 26% recibió un crédito de montos superiores.

Las tasas de interés han sido vistas como uno de los principales obstáculos a la hora de acceder a un crédito sin embargo de forma cualitativa se puede mencionar que algunos de los empresarios nos dijeron que cuando se requiere de un préstamo que puede significar la ganancia de un buen proyecto las tasas de interés pierden relevancia para ellos.

En la figura 14 se puede constatar que existe una fuerte dispersión en las tasas que les cobraron actualmente a las pymes, sin embargo, se alcanza a vislumbrar también que existe un rango (35%) en el que las tasas de interés se ubicaron entre el 11 y el 16 por ciento de interés.

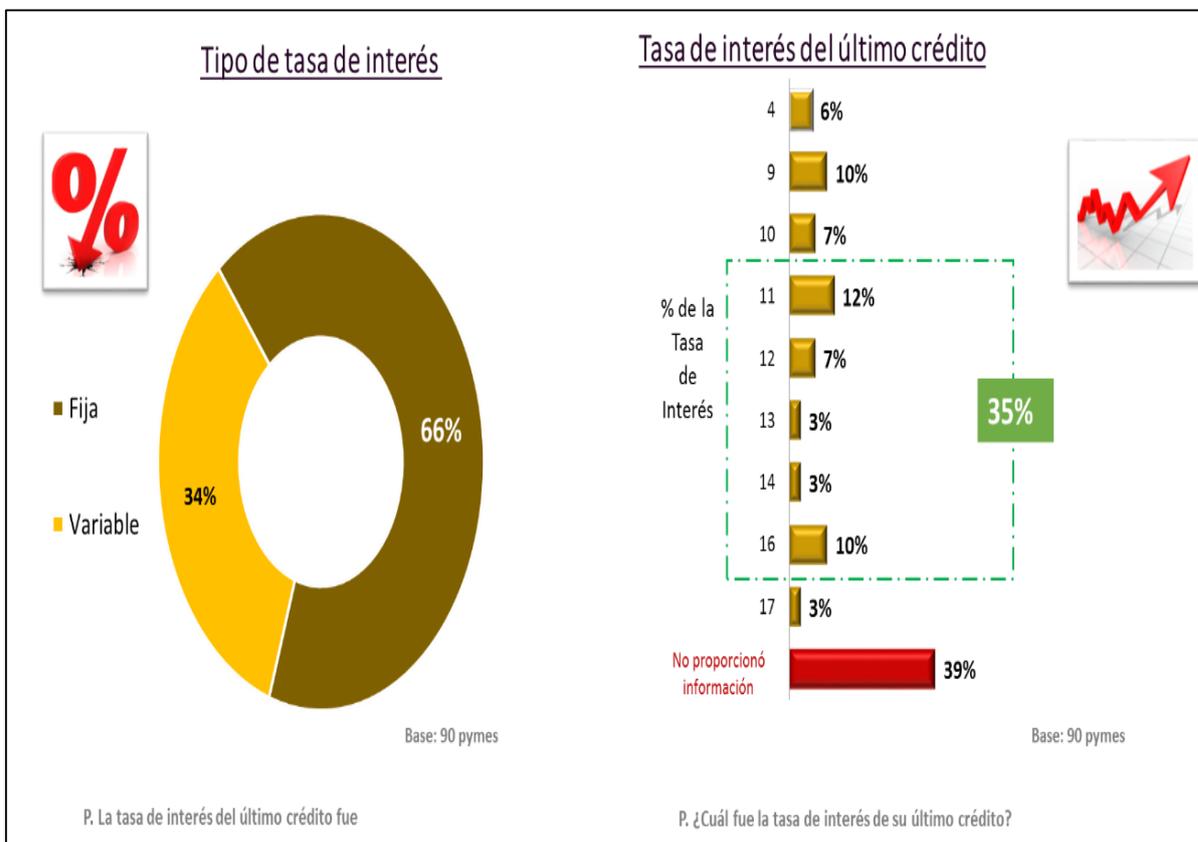


Figura 14. Tipo y tasa de interés del último crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

La tasa de interés que se les cobró a las 90 pymes que recibieron crédito de las instituciones financieras fue fija para un 66%, mientras que un 44% recibieron el préstamo con tasas de interés variable.

El plazo y los bienes de respaldo pueden constituirse en verdaderos obstáculos al solicitar un crédito a las instituciones financieras, por lo que en la siguiente figura se muestra información recopilada con respecto a este tema.

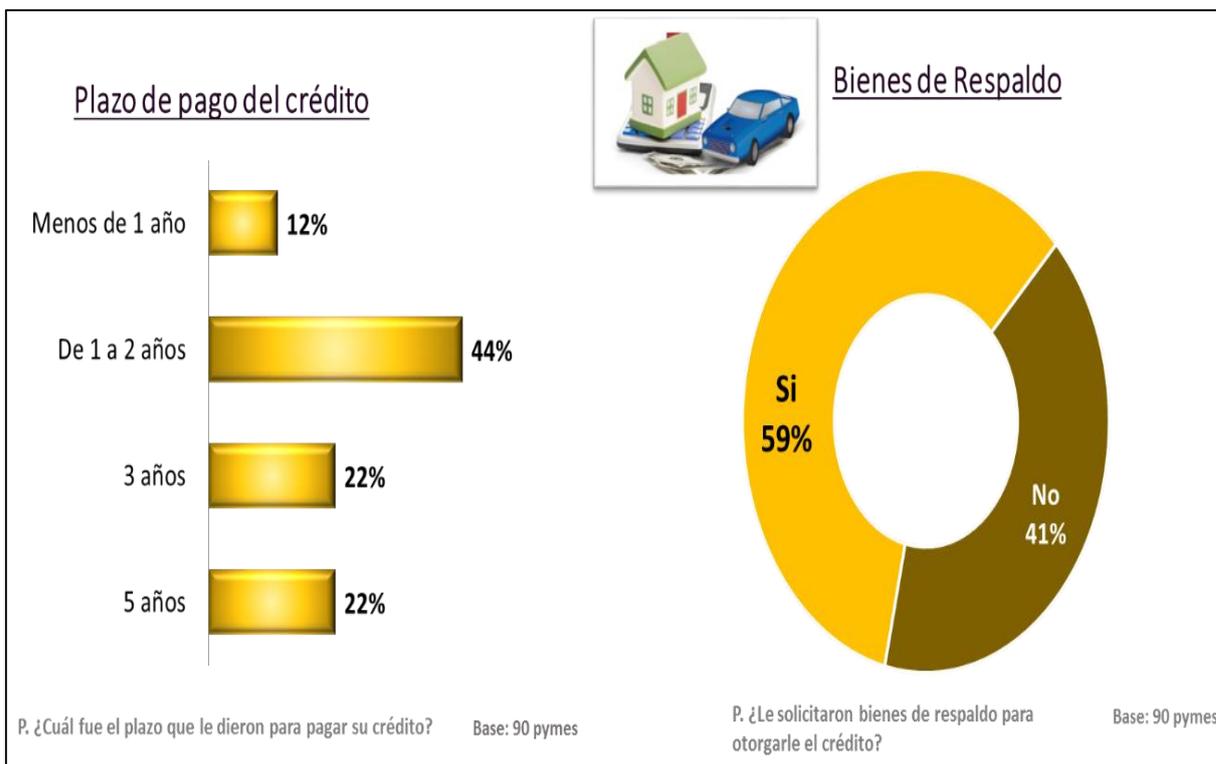


Figura 15. Plazo y bienes de respaldo

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

El plazo que se les dio a las 90 pymes que solicitaron créditos para que puedan cancelar la deuda fueron cortos para la mitad de las empresas llegando a penas a los dos años, aunque corto este fue tiempo suficiente para que las pymes puedan tener un respiro y generar ingresos que les permitan salir a flote de su necesidad de liquidez que fueron verbalizaciones que nos dieron algunos entrevistados.

Los bienes de respaldo siguen siendo uno de los requisitos principales al momento de solicitar un crédito tal como lo vimos antes, pero al parecer no fue uno de los requisitos solicitados para un 41% de las pymes, seguramente tiene mucho que ver el historial crediticio de las empresas que ya han generado un relacionamiento financiero sólido de varios años.

Otra de las variables importantes de analizar es el tiempo que se tardaron en recibir el crédito pues en un momento de gran necesidad contar con los recursos en el menor tiempo posibles es vital.



Figura 16. Tiempo de atención a solicitudes de crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Tal como se indica ver en la figura 16. para obtener los créditos, la mitad de las pymes (50%) tuvieron que esperar de uno a dos años para recibir los créditos de las instituciones financieras, lo cual es un indicador poco alentador pues ante una situación emergente no se cuenta con agilidad que les permita sobrellevar circunstancias que requieran reacciones inmediatas.

Una cosa es obtener crédito y otra muy distinta es ser la entidad con la que más se trabaja o el aliado estratégico de una empresa por lo que se les indagó a los empresarios cuál es la

entidad financiera con la que más trabajan y se obtuvieron los resultados mostrados en la siguiente tabla:

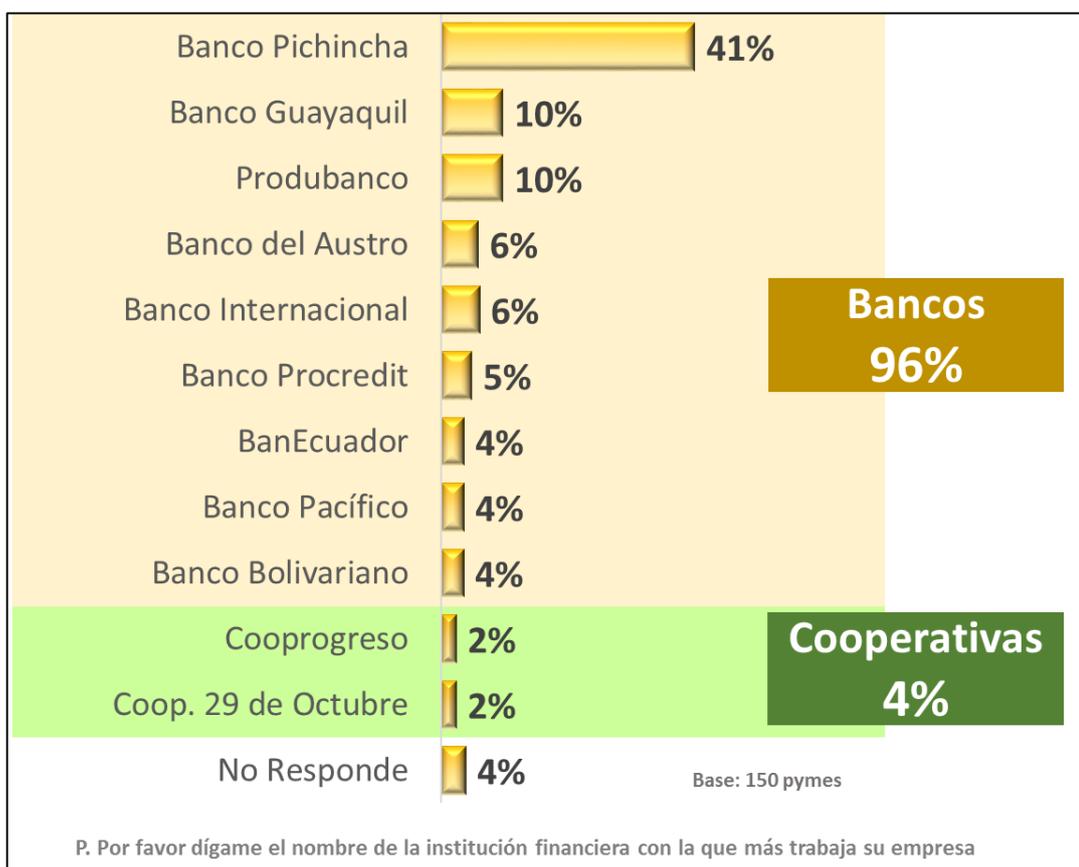


Figura 17. Instituciones financieras con las que más trabajan las pymes

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

En base a los datos mostrados se puede observar que las entidades bancarias son las que han generado mayor fidelidad con las pymes y entre ellos se nota que es el Banco del Pichincha (41%) el líder pues lo mencionaron como el que más presencia tiene en este segmento empresarial.

Como ya vimos en el capítulo anterior Banco Pichincha para atraer a este segmento empresarial pymes ofrece productos enfocados a obtener crédito para capital de trabajo y pagos a proveedores, Crediback para cambiar certificados a plazo o papeles comerciales por liquidez, ofrecen crédito inmobiliario que contempla un acompañamiento continuo al constructor logrando que todas las etapas del proyecto sean exitosas, el producto proveedor ayuda con el flujo de caja, ofrecen también beneficios adicionales como tarjetas de crédito

corporativas, la cuenta centralizada de viajes, el cash management y el simulador de crédito on line y al parecer esto hace que esta entidad esté visible para las pymes que ya pidieron créditos ahí no obstante los resultados denotan que estos productos no se ha masificado aún pues los porcentajes de préstamos que la banca privada entrega a las pymes es muy baja. Las cooperativas con las que han trabajado las pymes jóvenes de la ciudad de Quito son Cooprogreso y Cooperativa 29 de octubre, aunque sólo alcanzan un 2% de uso en crédito respectivamente.

Los productos y servicios financieros que las cooperativas usan se detallan en la siguiente figura.

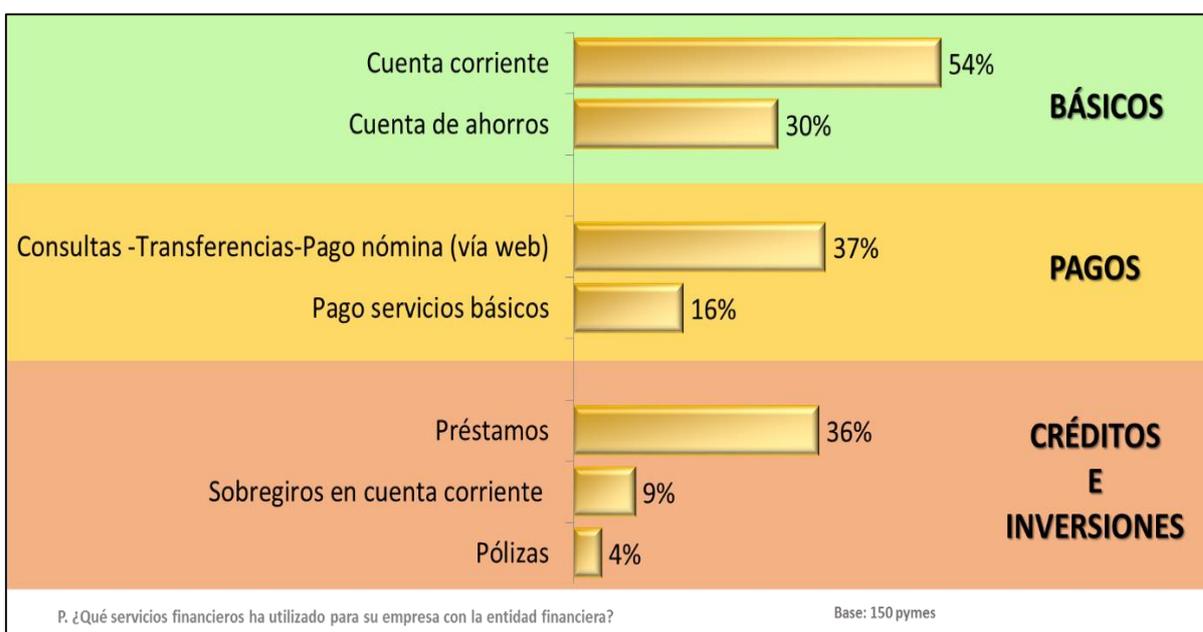


Figura 18. Servicios que utilizan las pymes en las instituciones financieras en las que tienen sus cuentas

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Las pymes de la ciudad de Quito tienen y utilizan en su mayor parte productos básicos como cuenta de ahorros y cuenta corriente en un (84%) y de acuerdo con los datos también se puede observar que estas empresas están incursionando en el uso de servicios electrónicos para efectuar pagos como los de nómina (37%).

Los créditos y sobregiros que sumados nos dan el (45%) son el tercer producto usado cuando las pymes requieren de capital de trabajo.

3.8 Relación entre pymes e instituciones financieras

La siguiente figura nos muestra cómo han vivido el relacionamiento financiero las pymes con las personas o entidades financieras de las que obtuvieron un crédito.

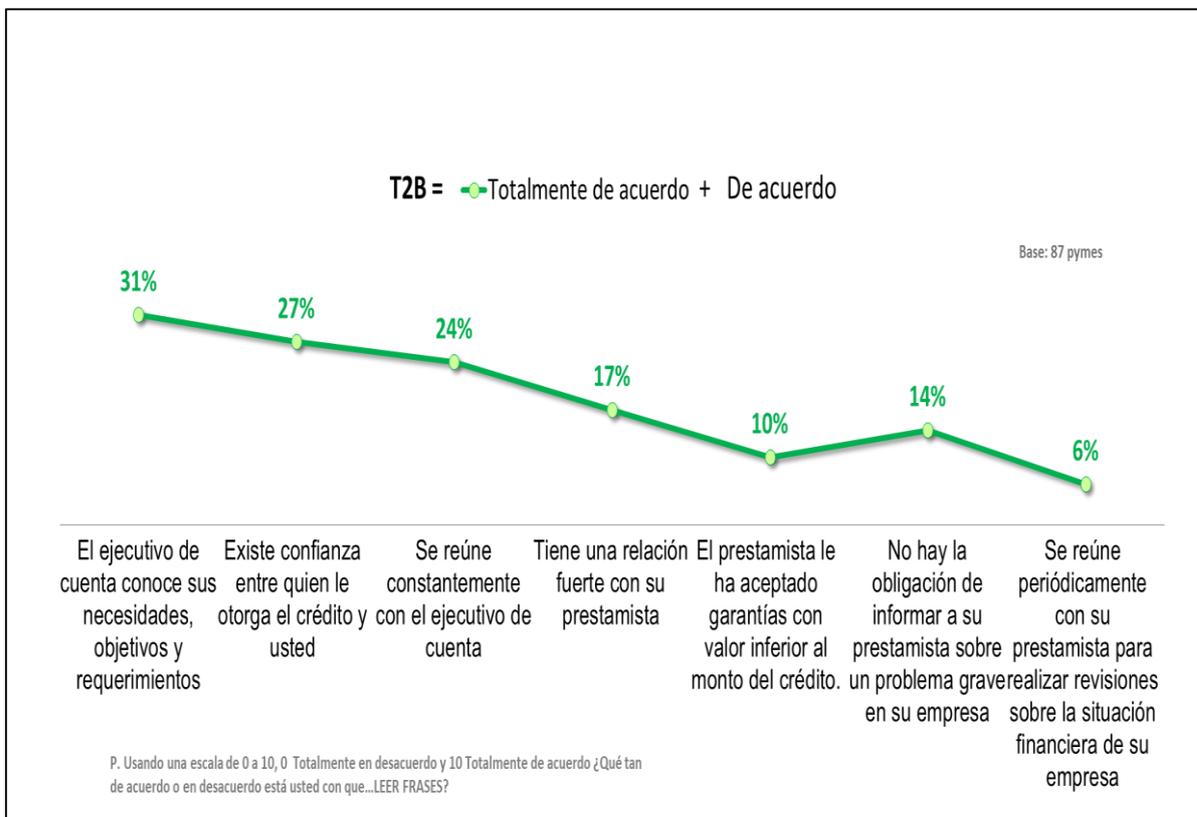


Figura 19. Relación entre las pymes y los ejecutivos de cuenta

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

A más de conocer a los actores principales que suelen otorgar créditos a las pymes se tuvo interés en conocer la calidad del actual servicio que se reciben y si se les da seguimiento a las empresas y a la vez conocer si se genera una relación comercial que les permita fidelizar a las pymes.

Los indicadores denotan que existe una escueta relación comercial con estas empresas, tanto que no se considera relevante hacer reuniones periódicas para realizar revisiones sobre la situación financiera de la empresa tal como nos lo mencionó un 94% de las pymes entrevistadas.

Las pymes tienen la percepción de que sus necesidades, objetivos y requerimientos son ignorados por las instituciones financieras (69%) y esa puede ser otra de las principales barreras para que los préstamos no se soliciten con mayor frecuencia.

Tan sólo un (27%) declaró que existe la confianza entre el prestamista y las pymes. Es muy importante generar mayor acercamiento.

Y sólo una de cada diez empresas menciona que tienen una relación sólida con su prestamista a tal punto de que este no necesite que se le entreguen garantías para entregarle un préstamo.

En la siguiente figura se va a analizar cómo fue la entrega del crédito, la facilidad de los trámites y si ya tienen historial de crédito con la entidad.

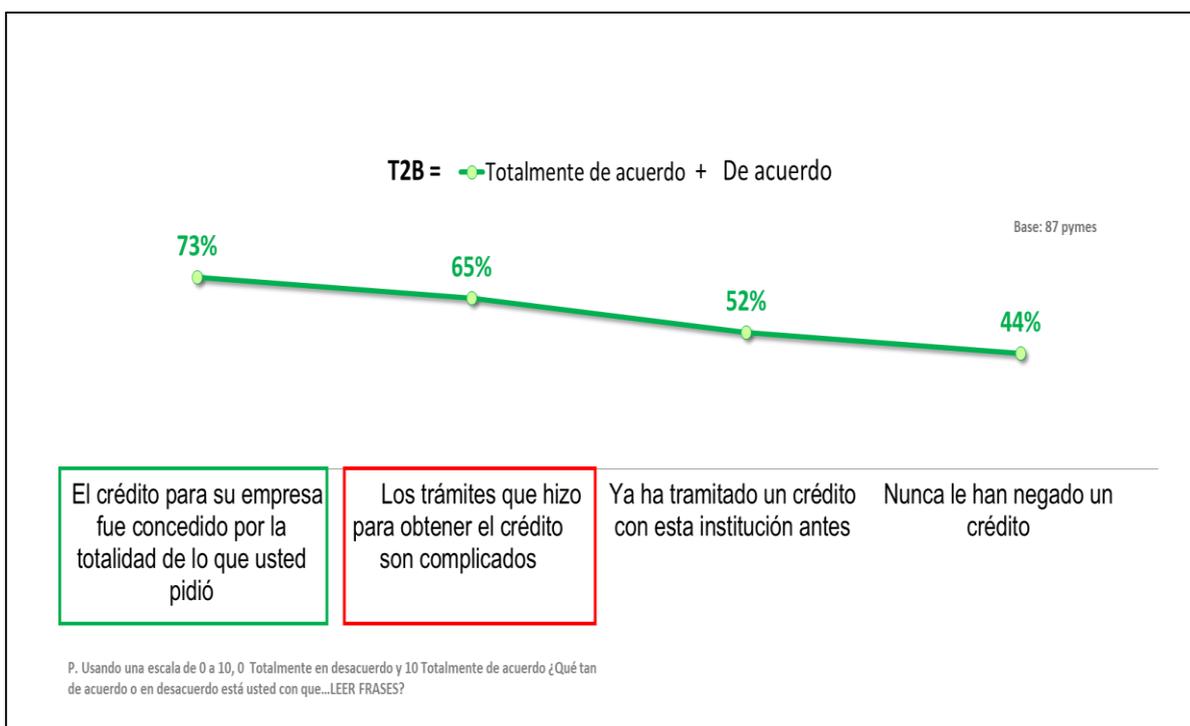


Figura 20. Trámites y obtención del crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

La atención en cuanto a la obtención de créditos fue efectiva pues un 73% de las pymes obtuvieron el crédito solicitado en su totalidad, eso es algo que valdría la pena recalcar en una comunicación al grupo objetivo cuando llegue el momento y también se puede observar que la mitad ya tienen una experiencia previa de un crédito que recibieron (52%).

Existe una oportunidad de mejora en los trámites pues un 65% los ven como complicados y esa puede ser una barrera fuerte pues los podrían hacer ver como inaccesibles.

Las garantías como habíamos sugerido desde el inicio pueden convertirse en un obstáculo al momento de obtener un crédito y los datos que se ven a continuación podrían respaldar lo que ya se mencionó

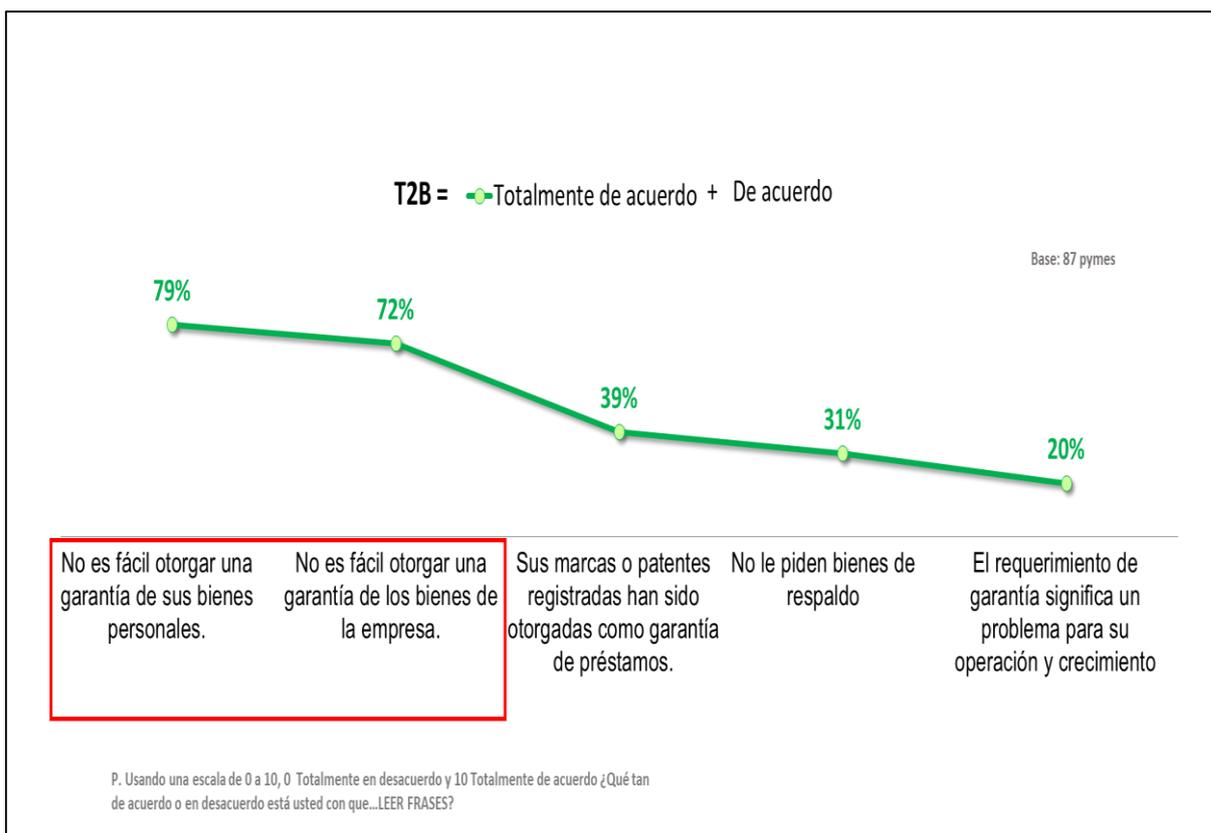


Figura 21. Garantías para la obtención del crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Los entrevistados mencionan que las garantías que requieren las instituciones financieras son difíciles de obtener en las pymes y más considerando que las pymes investigadas tienen menos de 5 años en el mercado.

Los datos indican que cuatro (39%) de cada diez pymes declara que sus marcas o patentes registradas les han servido como garantía para obtener créditos y un tercio (31%) mencionaron que no se les pidieron garantías, de forma cualitativa los empresarios dijeron que se les ofrecieron facilidades como respaldar la deuda con actas de entrega recepción o facturas y por tanto no entregaron bienes de respaldo.

Estos hallazgos son importantes pues para más del 70% de los entrevistados es complicado entregar una garantía de la empresa o personal.

También se aplicó una batería de frases relacionadas con actitudes frente a las tasas de interés para los empresarios al momento de elegir crédito.

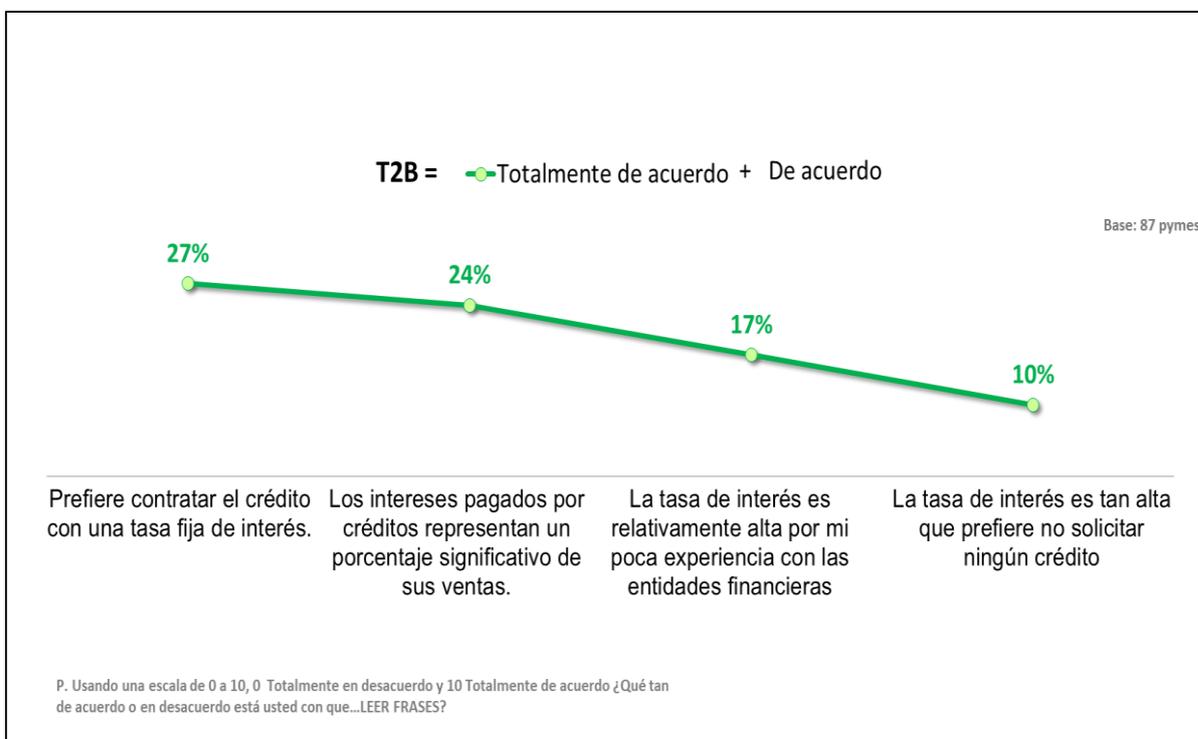


Figura 22. Tasas de interés en los créditos obtenidos

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Para los empresarios las tasas de interés no son uno de los factores que impiden el acceso al crédito pues están conscientes de que se debe pagar cierto interés por el uso del dinero. Como ya vimos antes un tercio pagó entre el 11% y el 16% de interés sobre el monto recibido y por tanto para un 90% de las empresas que recibieron créditos las tasas de interés no son vistas como altas.

Un 87% no sienten que por su falta de experiencia con las entidades financieras se les vaya a cobrar tasas altas de interés.

Un 76% tampoco ve a las tasas de interés como un valor que suba significativamente los precios a cobrar por los bienes o servicios ofrecidos.

Para el 73% es irrelevante si las tasas de interés sean fijas o variables pues lo que de verdad quieren es obtener un crédito lo antes posible.

Como el tema del presente trabajo son las barreras de acceso a crédito en las cooperativas populares en los siguientes temas se especificará cómo es el relacionamiento de las pymes con estas entidades financieras.

3.9 Relación entre pymes y las cooperativas populares

En el capítulo II se pudo determinar que las cooperativas dedicaban apenas un 6% de su volumen de crédito a las pymes por lo que en la encuesta se buscó validar la información y además conocer cuáles son las razones por las cuáles las cooperativas tienen indicadores tan bajos obteniéndose los siguientes resultados.

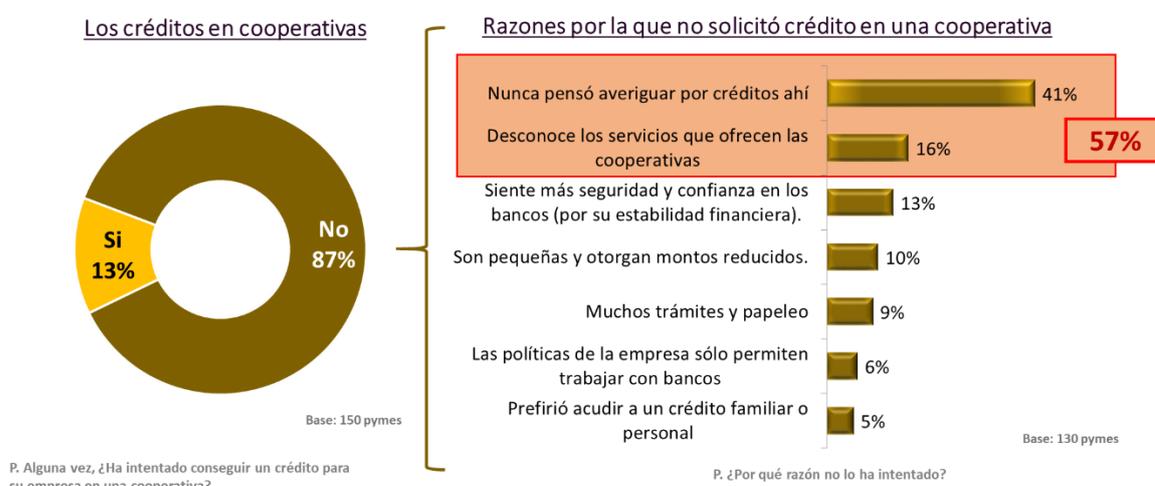


Figura 23. Los créditos en las cooperativas y razones por las que no solicitó un crédito ahí

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Como se puede observar en la figura 23 la barrera más fuerte que tienen las pymes para acceder al crédito en las cooperativas es que ni siquiera están en su set de consideración pues como indican los datos apenas un 13% de estas empresas se acercó en los últimos años a una cooperativa para tratar de conseguir financiamiento.

Existe un gran desconocimiento de parte de las pymes pues un 57% declaró que nunca pensó averiguar por créditos ahí o desconoce los servicios que ofrecen las cooperativas, esto nos lleva a intuir que las cooperativas están esperando que sean los clientes los que se acerquen a conocerlas cuando en realidad deberían ser ellas las que estén en contacto permanente con sus clientes.

Para un 13% son vistas como entidades que les generan poca seguridad y confianza, también un 10% las ve como entidades pequeñas y que por tanto sienten que les otorgarán montos reducidos, un 9% declara que los trámites podrían ser muy engorrosos.

Entre las pymes al ni siquiera conocer que en las cooperativas se pueden encontrar productos que se adapten a sus necesidades es muy coherente creer tampoco se conozcan los requisitos para obtenerlos.

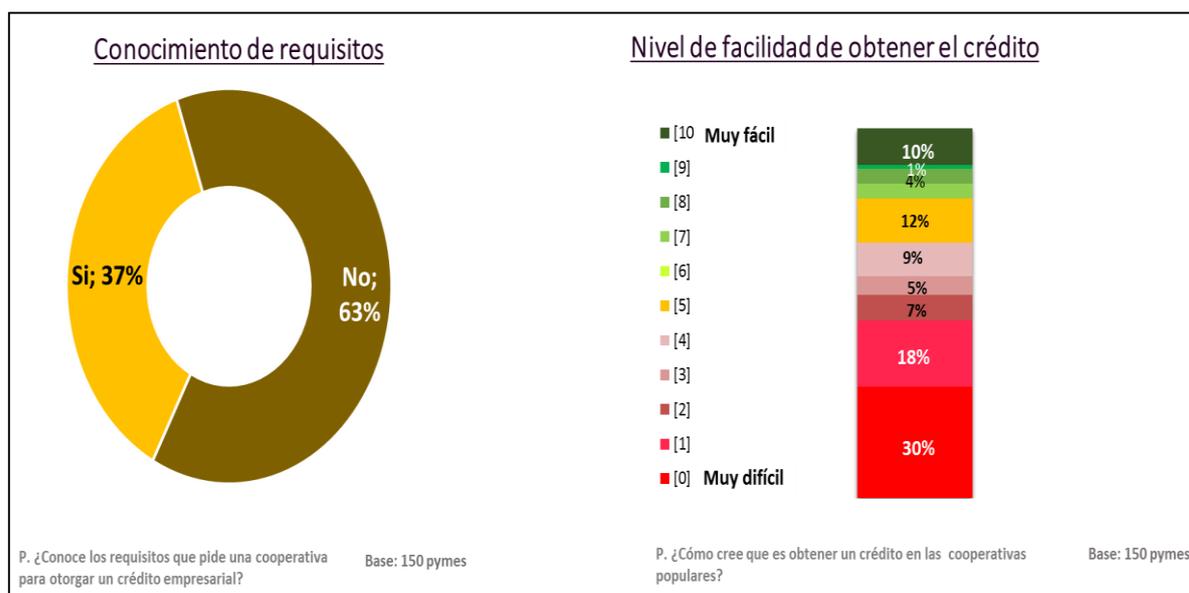


Figura 24. Conocimiento de los requisitos que se solicitan en las cooperativas y percepción de dificultad para obtener un crédito

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

A todas las pymes se les preguntó independientemente de que, si han acudido o no a una cooperativa, que nos digan si conocen los requisitos que necesitan para obtener un crédito ahí y fue muy revelador saber que un 37% cree que si conoce cuáles son los requisitos que se solicitan y por otro lado un 89% de pymes tiene la percepción de que es difícil obtener un crédito en estas cooperativas populares.

A todos los empresarios que nos contestaron que existe algún grado de dificultad al obtener un crédito se les preguntó cuáles son las dificultades que sienten que las cooperativas tienen.

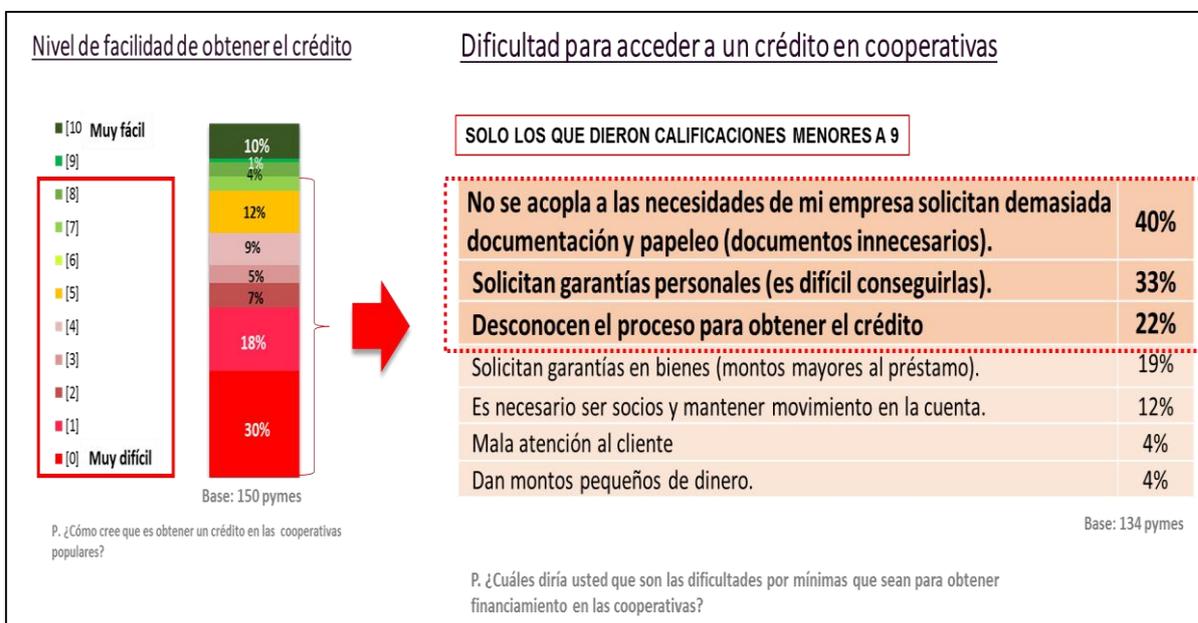


Figura 25. Principales dificultades para obtener financiamiento en las cooperativas del DMQ

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Al respecto las pymes consideran que no existe un producto pensado en sus principales necesidades, sienten que se los evalúa con las mismas medidas que a una empresa grande o que se les pide demasiada documentación (40%), por otro lado, el desconocimiento del proceso (22%) más las garantías personales solicitadas (33%) y que de paso tienen que ser en montos mayores al préstamo (19%) hacen que las cooperativas no sean tomadas en cuenta cuando las pymes requieren de un crédito.

Con estos indicadores se puede determinar claramente por qué las cooperativas no están en el radar de las pymes al momento de solicitar un crédito y si a eso le sumamos la poca presencia que tienen las cooperativas en este sector empresarial y la falta de productos adaptados a sus necesidades que por cierto es una de las primeras cosas que mencionaron las pequeñas y medianas empresas.

3.10 Gobierno y ayuda a las pymes

Esta pregunta que se efectuó en el cuestionario tenía como finalidad dar a conocer la opinión que tienen los empresarios de las pymes jóvenes de Quito con respecto a la ayuda financiera que reciben por parte del estado y los resultados son expuestos a continuación.

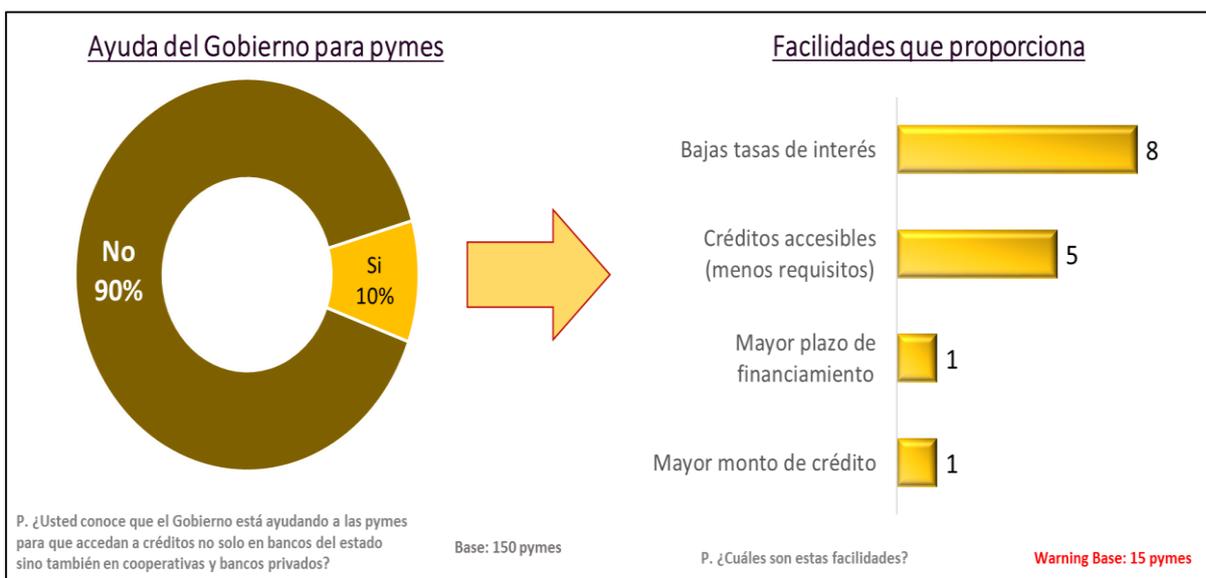


Figura 26. Conocimiento de la ayuda y las facilidades brindadas por el Gobierno

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Los datos muestran que apenas un 10% de empresarios conoce que tienen la posibilidad de obtener créditos con la ayuda del Gobierno, pero esa ayuda a más de no haber sido socializada de forma efectiva en el medio empresarial se las percibe como que sólo se basa en tasas de interés bajas y créditos accesibles con menores requisitos.

Sería muy bueno que esta información se la haga llegar de manera más clara y efectiva a las empresas.

3.11 Situación financiera actual de las pymes

Para analizar cómo es el actual desempeño de las empresas se presentan los datos declarados por las pymes en cuanto a la situación financiera de ventas versus los gastos tanto administrativos como operativos.



Figura 27. Porcentaje de gastos operativos y administrativos en las pymes jóvenes de Quito.

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Al menos la mitad de pymes declararon que sus porcentajes tanto de gastos operativos como de los gastos administrativos en los que incurrieron estas pymes jóvenes de Quito oscilaron entre el 10 y el 30 por ciento de las ventas totales efectuadas en el último año tal como se puede constatar en la figura 27.

Para complementar la información vale la pena estudiar los activos netos y la utilidad operacional declarada por estas pymes para determinar si pueden ser sujetos de crédito a futuro por supuesto tomando en cuenta los limitantes pues existió un número importante de empresas que no quisieron proporcionar esa información.

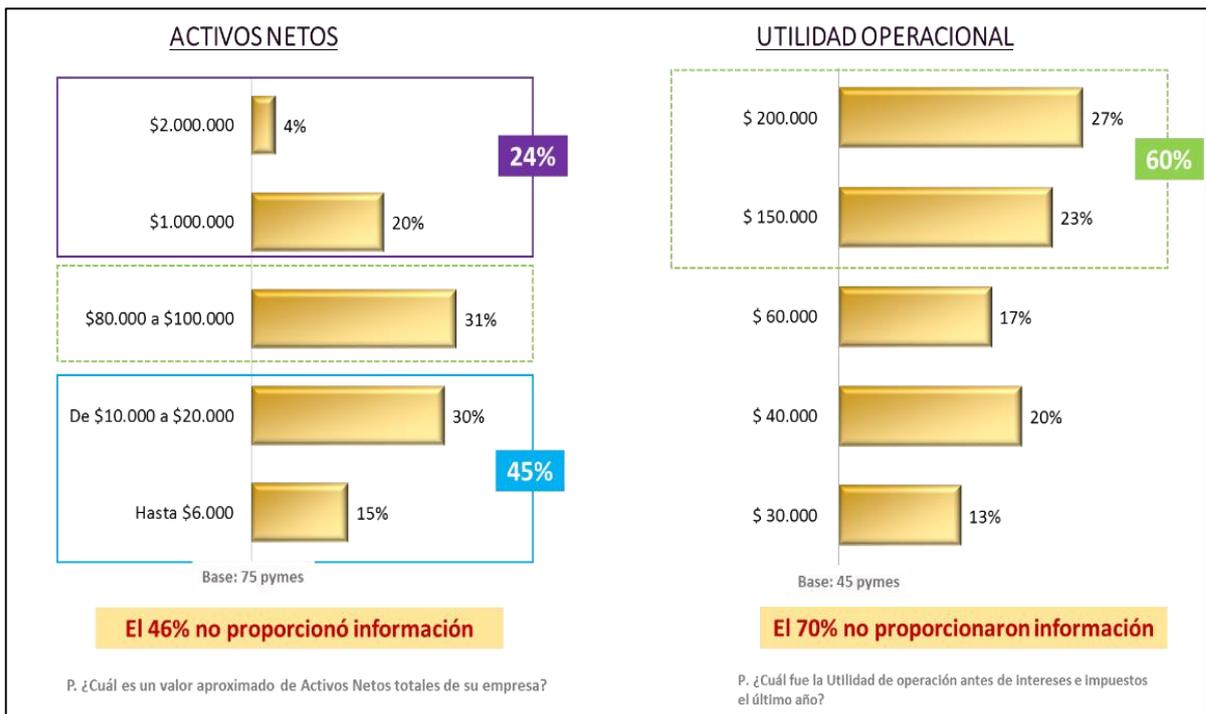


Figura 28. Activos netos y utilidad operacional antes intereses e impuestos en el año 2016.

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Aclarando que aproximadamente la mitad de las pymes fueron las que me proporcionaron información sobre los activos netos que poseen en las empresas pymes se puede decir que un 45% de ellas cuenta con activos que oscilan entre los \$6.000 y \$20.000 dólares.

En cuanto a la utilidad operacional antes de intereses e impuestos declarada por los dueños de las pymes un 60% de las 45 empresas que dieron esa información esta utilidad operacional se encuentra en el rango de \$150.000 a \$200.000 dólares.

La mayoría son empresas que tienen una buena estructura financiera pero que por los gastos en los que incurre requerirían de créditos a futuro.

Cómo deberían ser los créditos que este tipo de empresas requieren.

3.12 Expectativas de crédito ideal para las pymes

La figura 29 detalla las características principales que debe tener un crédito para que las pymes jóvenes de Quito se decidan por uno de ellos.

En primer lugar, un crédito debe ser pagadero a largo plazo para un 56% de los empresarios, debe tener menos requisitos 54% para que por ende sea más ágil 50% pues el nivel de urgencia con el que lo necesita la pyme es alto pues al hablar de capital de trabajo bien puede ser para ganar un proyecto o una venta que no suele tardar más de dos meses en ser aprobada.

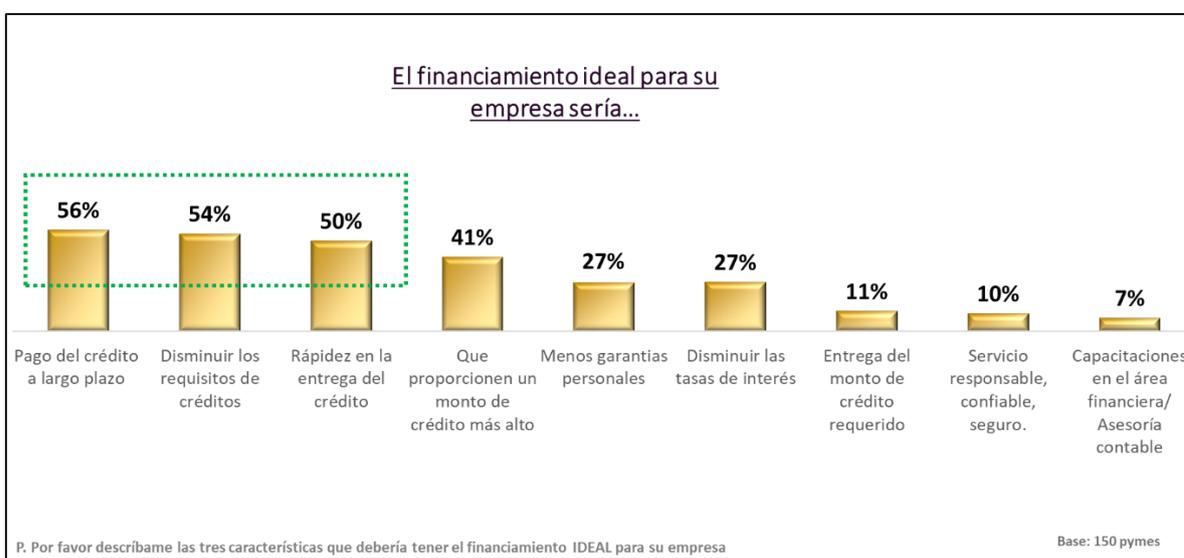


Figura 29. Descripción del crédito ideal para pymes

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Otro de los parámetros con los que debe cumplir este crédito ideal es que proporcione un monto de crédito más alto 41% y con menos garantías personales 27%.

Todos estos parámetros ya nos los habían mencionado las pymes, aunque de una forma indirecta pues están directamente relacionados con los créditos y las limitantes que ya tuvieron para obtener los créditos.

Como complemento al presente tema y en base a las variables estudiadas a lo largo de la encuesta se mencionan varios parámetros que las pymes jóvenes de la ciudad de Quito consideran que debería contemplar un crédito ajustado a sus presentes necesidades.

Las pymes indican que se debería transmitir la idea de que el crédito entregado podría ser utilizado principalmente para capital de trabajo lo que les ayudaría a financiar las actuales políticas de pagos impuestas por sus clientes y cuyos plazos de pago se han extendido hasta los 90 días por la actual recesión que atraviesa el país y que han sido endosados a las pymes generándoles iliquidez por varios meses.

Un 44% de los empresarios recomiendan que los créditos tengan un plazo de uno a dos años mientras que otros indican que el mejor plazo es de tres años 22%, tiempo en el que se considera que los pagos de los clientes se irán saldando y que les permite contar con un respiro para desahogarse de los pagos a sus proveedores.

El monto de este crédito según lo indican los empresarios pymes debería ser mayor al que ya recibieron es decir mayor a \$51.000 dólares dependiendo de las necesidades financieras de las empresas pues sus ventas tienen la característica de que son variables y con sus propias particularidades.

La tasa de interés no es una barrera fuerte pues los empresarios si bien quieren una tasa justa en momentos de necesidad y de urgencia prefieren tomar el crédito con tal de que no supere el 16% y que sea de preferencia fija para ser considerada de verdadera ayuda.

Para solventar el tema de las garantías que son una verdadera barrera de acceso sería muy bueno si el empresario pudiera contar con opciones como las mencionadas en el capítulo II del crédito sobre firmas pues los dueños o socios son en su mayoría gente con mucha experiencia, reconocidos, con una sólida cartera de clientes y eso sin duda alguna debería ser considerado al momento de entregar los créditos pues si existen cooperativas que se han enfocado en los microcréditos que son adquiridos en montos pequeños y sin tanta garantía se cree que es el momento adecuado para considerar y tomar más en cuenta al mercado de las pymes como ya se mencionó antes son empresas que tienen en todo caso mayor solidez que una microempresa pues sus dueños son especialistas en su área y tienen mayor experiencia y conocimiento de su negocio y de esa forma bien pueden respaldar el financiamiento que se les otorgue.

El tiempo de solicitud es muy importante por lo que es fundamental que sea atendida en no más de 3 meses, ahí está el kit del asunto si las instituciones financieras logran un mejor relacionamiento financiero con las empresas pymes van a estar en condiciones de reaccionar en el menor tiempo posible frente a una solicitud de crédito pues van a conocer cómo están sus balances, su flujo de caja, etc. y sabrán si están aptas o no para recibir el crédito.

Si bien estos son los principales hallazgos del producto ideal que requiere una pyme joven de Quito, se recomienda que en una futura investigación se indague con mayor profundidad cuáles son los productos específicos dirigidos a las pymes, estudiar el mercado potencial, medir la rentabilidad y la eficiencia que podrían tener estos productos crediticios en el mercado financiero.

Actualmente en el mercado ya existen productos diseñados para pymes, aunque no todos cumplen con las verdaderas necesidades de este tipo de empresas o los empresarios no los conocen y creen que en las cooperativas ni siquiera existen estas opciones pues este tipo de crédito no está masificado en el mercado empresarial.

Las cooperativas tienen un arduo trabajo para ubicarse en el radar de las pymes cuando éstas requieren de financiamiento pues un 87% nunca se ha acercado a una cooperativa cuando ha requerido crédito, las principales razones son 57% por desconocimiento de que ahí se pueden obtener créditos o porque desconocen los productos que les ofrecen, es decir más de la mitad de los empresarios ni siquiera las tienen como una opción.

Se nota la poca gestión de las cooperativas en las pymes pues una mínima parte mencionaron que obtuvieron crédito de una de estas entidades.

El acompañamiento financiero como parte del producto es mencionado por apenas un 7% de los empresarios y lo que verbalizaron es que el asesor haga las veces de un experto que ayude a nuestro pequeño empresario a ir desarrollando sus conocimientos de cultura financiera básica, amigándolo con los flujos de caja, guiándolo en el manejo de los historiales de recuperación de cartera, una lectura básica de los estados financieros de su empresa que le permita reaccionar de mejor manera ante los inminentes riesgos.

Aunque los pequeños empresarios no sean conscientes de la imperante necesidad que tienen de este acompañamiento es pertinente mencionar uno de los casos de éxito en acompañamiento a las pymes que es el Programa Asesoría Financiera PyME de México en el cual la Secretaría de Economía con el apoyo del Fondo PyME desarrollaron un esquema de asesoría financiera como una herramienta que apoya a los empresarios del sector para que puedan tener acceso al financiamiento más adecuado de acuerdo con sus características y necesidades.

Esta red está conformada por profesionales capacitados y acreditados por la Secretaría de Economía de México, estos asesores brindan un acompañamiento de principio a fin al

empresario diagnosticando la viabilidad del crédito y seleccionando con éste el producto más adecuado y lo ayuda a conocer el impacto que tendrá en su negocio.

Gracias a este programa se han logrado.

- a) Menos quebrantos en los créditos obtenidos con acompañamiento de un asesor financiero.
- b) Que 7 de cada 10 empresas atendidas por un asesor financiero obtengan financiamiento.
- c) Se ha incrementado el acceso al crédito de las empresas con poca capacidad de gestión.
- d) Implementar con mayor eficiencia los programas emergentes en diversos estados.

3.13 Recomendaciones de las pymes a las Cooperativas

Basados en sus experiencias los empresarios dieron recomendaciones a las cooperativas para que sean más visibles cuando la necesidad de crédito surja.

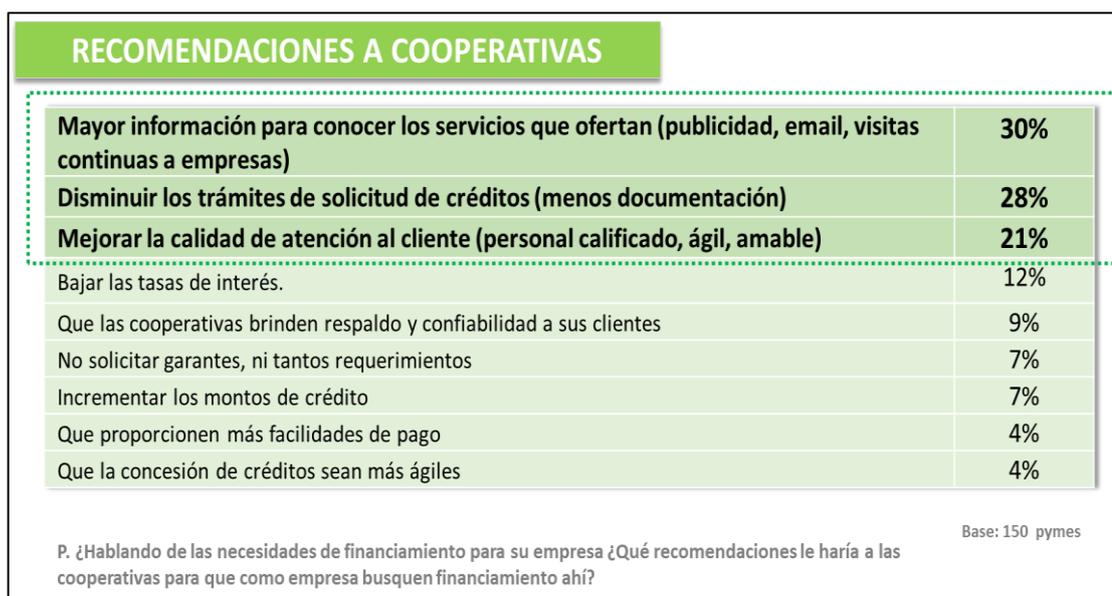


Figura 30. Recomendaciones de las pymes a las cooperativas

Fuente: Encuestas a 150 pymes del DMQ.

Elaborado por: El Autor

Entre las principales sugerencias que tienen las pymes jóvenes están hacer que las cooperativas generen mayor cercanía con sus empresas 30% ya sea mediante publicidad, visitas personales, e mail, etc.

Intuyen que tienen un problema con la opacidad de la información financiera y por tanto al decir que disminuyan los trámites y la documentación 28% realmente están verbalizando que se cree una nueva alternativa estándar para todas las empresas pymes.

La mejora en la calidad de atención 21% denota que la imagen de las cooperativas es la de trato con personal falto de amabilidad, que no demuestra conocimientos firmes sobre las posibilidades de productos a ser ofrecidos y que sus trámites demoran, esto puede ser tan sólo percepción o puede ser fruto de alguna mala experiencia con la institución.

CONCLUSIONES

- Una de las principales barreras es que los directivos de las pymes jóvenes tienen un escaso conocimiento en instrumentos financieros, pues estos desconocen en su gran mayoría los posibles créditos a los que podrían acceder en las cooperativas.
- Otra barrera es la informalidad con la que se organiza la información financiera de la pyme esto hace que no cuenten con uno de los principales requisitos que solicitan las instituciones financieras.
- Los principales directivos de las pymes son expertos en el giro de negocio de su empresa sin embargo no cuentan con la formación en administración financiera necesaria para cuidar de los recursos de su empresa.
- La mayoría de pymes que indica que acceden al financiamiento acuden a los bancos y no tienen como opción a las cooperativas y mutualistas porque creen que estas no tienen productos adecuados a sus necesidades.
- El monto y el plazo del crédito que pueden obtener las pymes, en la mayoría de los casos resultan inadecuados o limitados para los fines de las empresas.
- Una de las principales barreras respecto de los requisitos es que los empresarios perciben que les piden demasiada documentación y esto reside en la informalidad con la que se organiza y documenta la información financiera de su empresa, por ejemplo: no tienen proyecciones de venta, no tienen flujos de caja, no hacen revisar sus estados financieros por auditores externos, etc.
- El empresario cree que el principal requisito es poner garantías personales en hipoteca y ese es uno de los principales frenos para acudir a las entidades financieras cooperativas.
- El know how de los empresarios pymes es un bien intangible que no es tomado en cuenta por las cooperativas en la definición del crédito a otorgar.
- En el ámbito de las pymes investigadas, no se perciben los programas de financiamiento gubernamentales.
- La experiencia previa de las pymes con otras instituciones financieras no representa un factor a favor en el otorgamiento de crédito por parte de las cooperativas. Además, el empresario no se preocupa por cuidar el historial crediticio en las cooperativas.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que los directivos se preocupen por tener una formación administrativa más holística que abarque todas las áreas de la administración empresarial sin descuidar la financiera esto se puede apalear contratando un experto en el área financiera o que el empresario se prepare en estos aspectos, una de las fuentes en las que podría buscar información inicialmente es en las Cámaras de Comercio y Producción.
- Una vez que el empresario sea consciente de la importancia de la administración financiera deberá preocuparse por organizar y documentar formalmente todos los movimientos financieros incluyendo las proyecciones de venta, proyecciones de flujo de caja, índices de eficiencia productiva, etc.
- Es recomendable que el empresario pyme sea más exhaustivo en la exploración del mercado financiero en general, considerando que las cooperativas poco se han ocupado en posicionarse como una opción de financiamiento para pymes.
- El empresario también debería informarse sobre formas y requisitos de financiamiento en programas de Gobierno.
- Que el empresario se preocupe en crear una relación de trabajo con al menos dos instituciones financieras (podría ser un banco y una cooperativa) con las que pueda pagar por ejemplo nómina, pago a proveedores etc. y de este modo mantener la relación y esto favorecería el acceso a un crédito.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, A. B. (01 de 01 de 2014). *Finanzas Corporativas*. Obtenido de <http://santiagovalladares.info/wp-content/uploads/sites/927/2014/07/Informaci%C3%B3n-Asim%C3%A9trica-Estructura-de-Capital-e-Intermediarios-Financieros.pdf>
- Antúñez, R. (2014). La opacidad en los términos económicos. *Adarve*, 1-1.
- Azofra, V., Saona, P., & Eleuterio, V. (2007). Oportunidades de Crecimiento y Estructura de Propiedad como Determinantes del Apalancamiento de las Empresas Españolas. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 14.
- Berger, A., & Udell, G. (1998). The roles of private equity and debit markets in the financial growth cycle. *The Journal of Banking y Finance*, 6-8.
- CEPAL. (06 de 10 de 2016). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www.cepal.org/es/temas/pymes>
- Condo, A. (2004). *Competitividad y las PyMEs*. INCAE. Obtenido de <https://publications.iadb.org/handle/11319/4131?locale-attribute=en>
- DIEE - INEC. (2015). *Directorio de Empresas y Establecimientos*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2015/Principales_Resultados_DIEE2015.pdf
- ECUADOR, B. C. (31 de 12 de 2010). *PUBLICACIONES DEL BANCO CENTRAL*. Obtenido de <http://www.bce.fin.ec/index.php/publicaciones-de-banca-central3>
- Fracica, G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo. *Revista de Administración de negocios*, 60-62.
- Frank, M. Z., & Vidhan, K. G. (2007). Trade-Off and Pecking Order Theories of Debt. *University of Minnesota*, 62.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Mexico: PEARSON. Obtenido de <http://www.farem.unan.edu.ni/investigacion/wp-content/uploads/2015/04/1-Principios-de-Administracion-Financiera-12edi-Gitman.pdf>
- HSBC Global Connections. (2016). Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento. *HSBC Global Connections*, 1-1. Obtenido de <https://globalconnections.hsbc.com/mexico/es/articulos/importancia-del-financiamiento-para-empresas-en-crecimiento>

- INEC. (01 de 08 de 2011). *Censo Nacional Económico- Quito*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Desktop/Presentacion_Quito.pdf
- INEC. (11 de Enero de 2014). *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de http://181.198.3.71/portal/cgi-bin/cognos.cgi#
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (16 de 02 de 2014). *Directorio de empresas 2014*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/
- Iturralde, T., & Maseda, A. (27 de 01 de 2009). Factores determinantes del número de relaciones bancarias. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 114-115. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-FactoresDeterminantesDelNumeroDeRelacionesBancaria-3341211.pdf
- MANRIQUE, C. C. (2005). Capital social, competitividad y pymes. *EKONOMIAZ*, 92-117.
- Myers, S. (1984). The capital structure puzzle. *The journal of Finance*, 575-592.
- REGISTRO OFICIAL ORGANO DEL GOBIERNO DEL ECUADOR. (02 de 09 de 2017). Obtenido de http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/ec/ec050es.pdf
- Rodriguez, R. O. (2007). EL CRÉDITO COMERCIAL: MARCO CONCEPTUAL Y REVISIÓN DE LA LITERATURA. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 36. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-ElCreditoComercial-2877588%20(2).pdf
- Román, C. R. (2012). *Fundamentos de la administración financiera*. México: RED TERCER MILENIO S.C. Obtenido de http://www.upg.mx/wp-content/uploads/2015/10/LIBRO-49-Fundamentos-de-administracion-Financiera.pdf
- SERVICIO DE RENTAS INTERNAS. (09 de 12 de 2014). *PREGUNTAS FRECUENTES DE SEPS*. Obtenido de file:///C:/Users/usuario1/Downloads/Inquietudes%20EPS%20y%20SFPS%20(18-abr-12).pdf
- Stiglitz, & Weiss. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 393-410. Obtenido de http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/Stiglitz%20credit.pdf
- SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR. (2015). *NUEVOS SEGMENTOS DE CRÉDITO*. Quito: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS DEL ECUADOR. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Desktop/DOCUMENTOS%20TFT/presentacion_segmentos_creditos.pdf
- Toci, V., & I. H. (2010). FINANCING CONSTRAINTS, CREDIT RATIONING AND FINANCING OBSTACLES: EVIDENCE FROM FIRM-LEVEL DATA IN SOUTH-EASTERN EUROPE. *ECONOMIC AND BUSINESS REVIEW*, 54. Obtenido de http://ebrjournal.net/ojs/index.php/ebr/article/viewFile/40/21

- Vaca, J. (01 de 12 de 2012). *ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS DE LAS PYMES PARA LA OBTENCIÓN DE CRÉDITO Y LAS VARIABLES QUE LO FACILITAN*. Valencia: UPV. Obtenido de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Vos, E., A. J.-Y., & S. C. (2007). The happy story of small business financing. *Journal of Banking and Finance*, 2648-2672.

ANEXOS

Cuestionario Utilizado.

Distrito Metropolitano de Quito FECHA ____/____/2016

Buenos días, mi nombre es _____ soy estudiante de la UTPL y estoy realizando un estudio para la tesis de fin de titulación para lo cual solicito su ayuda con una encuesta que nos tomará 20 minutos.

ENC: SOLICITE HABLAR CON EL DUEÑO DEL NEGOCIO O LA PERSONA RESPONSABLE (GERENTE, FINANCIERO, ADMINISTRADOR)

F1. ¿Es usted la persona responsable del manejo administrativo y la toma de decisiones FINANCIERAS en la empresa?

1... SI **CONTINÚE** 2... NO **FINALIZAR**

PERFIL DEL GERENTE Y DE LAS PYMES

F2. ¿Cuál es su nivel de instrucción?

Básica...1 Técnica...2 Universitaria...3 Maestría, PHD...4

F3. ¿Qué título profesional tiene usted? **SOLO SI CONTESTO 3 O 4 EN F2 CASO CONTRARIO PASE A F4**

F4. ¿Cuántos años lleva operando esta empresa?

1	Un año o menos	CONTINÚE	3	3 años	CONTINÚE	5	5 años o más	FINALICE
2	Dos años	CONTINÚE	4	4 años	CONTINÚE	6		

F5. ¿Cuántos empleados trabajan en la empresa? **RESPUESTA OBLIGATORIA:**

Menos de 10... (1) De 10 a 49... (2) De 50 a 199... (3) Más de 200.... (4) F6. **ANOTE NÚMERO EXACTO:** _____

VARIABLES	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
Personal contratado	De 10 a 49	De 50 de 199

Metodología: Telefónica (1)

F10. ¿La actividad principal o giro del negocio es?

1	Servicios	5	Construcción
2	Comercio	6	Explotación de minas y canteras
3	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	98	Otros ¿Cuál?
4	Industrias manufactureras		

F11. ¿El local/locales en que funciona la empresa es propio o arrendado?

1	Propio
2	Arrendado

F12. ¿Los dueños o socios de la empresa son... **LEER OPCIONES?**

FAMILIARES...1AJENOS/ PERSONAS PRIVADAS ...2

F13 La empresa es... **LEER OPCIONES**

INDEPENDIENTE...1

PERTENCE A UN GRUPO DE EMPRESAS...2

F14 La empresa es... **LEER OPCIONES**

NACIONAL...1INTERNACIONAL...2

INFORMACIÓN FINANCIERA

F15. Usando una escala de 0 a 10, donde 0 es para nada de acuerdo y 10 es totalmente de acuerdo, qué tan de acuerdo está usted con que...

	Para nada de acuerdo											Totalmente de acuerdo
1.Se encuentra inscrito en alguna cámara de comercio, industria de su sector	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
2.Cuenta con los servicios de un contador que elabore sus estados financieros	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3.Sus estados financieros han sido revisados por un auditor externo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
4.Las instituciones financieras no entienden su negocio	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
5.Las instituciones financieras conocen lo suficiente a su empresa para no requerir información financiera	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
6.Las Instituciones financieras han investigado el historial de su empresa en el buró de crédito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

P1. En los últimos años, ¿su empresa necesitó algún tipo de financiamiento?

SI...1 CONTINÚENO...2 PASE A P5

P2. ¿Cuál fue el uso que le dio a ese financiamiento? **ESPONTÁNEA Y MÚLTIPLE**

1	Capital de trabajo
2	Compra de maquinarias o bienes para la producción
3	Pago a proveedores
4	Pago de impuestos
5	Inversión en innovación o creación de nuevos productos
6	Crecimiento y expansión de la empresa
7	Pago de créditos anteriores
98	Otros, especifique

P3. ¿Quién le otorgó el último crédito? **RM Y ESPONTÁNEA**

P4. ¿Cuántos años de relación lleva con...**MENCIONE RESPUESTAS DE P3**

P3	P4
1 Entidad financiera privada <u>NOMBRE DEL BANCO:</u>	
2 Cooperativas populares <u>NOMBRE DE LA COOPERATIVA</u>	
3 Entidades financieras del Gobierno <u>NOMBRE DEL BANCO:</u>	
4 Socios mediante incrementos de capital	
5 Retención de utilidades para reinvertir en la empresa	
6 Préstamos personales sacados por los socios	
7 Ventas de bienes propios de la empresa	
8 Venta de cartera de la empresa (factoring)	
9 Créditos informales, chulco, etc.	
98 Otros, especifique	

P5. Aproximadamente, ¿Cuál fue el monto que obtuvo? _____

P6. ¿Cuál fue la tasa de interés de su último crédito? _____

P7. La tasa de interés del último crédito fue: FIJA...1 VARIABLE... 2

P7a. Hablando de un 100% ¿Qué porcentaje de su capital de trabajo proviene de deuda con instituciones financieras? _____

P8. ¿Cuál fue el plazo que le dieron para pagar su préstamo? (años)

1	2	3	4	5	Otro especifique	
---	---	---	---	---	---------------------	--

P6. ¿Cuál fue el tiempo de respuesta a su solicitud de crédito? (en semanas)

1	2	3	4	5	Otro especifique	
---	---	---	---	---	---------------------	--

P9. Por favor dígame el nombre de la institución financiera con la que más trabaja su empresa **RU**

1.BANCO	
2.COOPERATIVA	
3.BANCO DE GOBIERNO	

P10. ¿Qué servicios financieros ha utilizado para su empresa con la entidad financiera que me mencionó en el último año? **RM Y ESPONTÁNEA**

Banca por internet (web) (consultas /transferencias)	1
Depósitos o Retiros	3
Pagos en general de servicios básicos: luz, agua, teléfono, impuestos	4
Sobregiros en cuenta corriente	5
Avances en la tarjeta de crédito corporativa	6
Créditos/Préstamos	7
Póliza	8
Otros: Especificar	98
Ninguno	99

P11.SÓLO SI CONTESTA CÓDIGOS 1,2,3,6 Y 9 EN P3, CASO CONTRARIO SALTE A P12. Usando una escala de 0 a 10, donde 0 es para nada de acuerdo y 10 es totalmente de acuerdo, qué tan de acuerdo está usted con que...

	Para nada de acuerdo											Totalmente de acuerdo
1.Ya ha tramitado un crédito con esta institución/persona antes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
2.Obtener un crédito para su empresa con esta institución/persona es sencillo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3.El crédito para su empresa fue concedido por la totalidad de lo que usted pidió	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

4.Los trámites que hago para obtener el crédito son sencillos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5.No me piden bienes de respaldo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6.Nunca me han negado un crédito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7.Se reúne constantemente con el ejecutivo de cuenta	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8.El ejecutivo de cuenta conoce sus necesidades, objetivos y requerimientos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9.No existe confianza entre quien le otorga el crédito y usted	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10.Tiene una relación fuerte con su prestamista	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11.Se reúne periódicamente con su prestamista para realizar revisiones sobre la situación financiera de su empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12.No hay la obligación de informar a su prestamista sobre un problema grave en su empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13.No es fácil otorgar una garantía de los bienes de la empresa.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15. No es fácil otorgar una garantía de sus bienes personales.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16. El prestamista nunca acepta la garantía que usted le ofrece.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17. El prestamista le ha aceptado garantías con valor inferior al monto del crédito.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18. El requerimiento de garantía significa un problema para su operación y crecimiento	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19. Perder la garantía significa un riesgo para su operación.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20. Sus marcas o patentes registradas han sido otorgadas como garantía de préstamos.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

21. La tasa de interés es tan alta que prefiere no solicitar ningún crédito	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
22. Los intereses pagados por créditos representan un porcentaje significativo de sus ventas.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
23. La tasa de interés es relativamente alta por mi poca experiencia con las entidades financieras	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
24. Prefiere contratar el crédito con una tasa fija de interés.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

ENC: SÓLO SI EN P3 NO MENCIONA CÓDIGO 3; CASO CONTRARIO PASE A P14

P12.Alguna vez, ¿Ha intentado conseguir un crédito para su empresa en una cooperativa?

SI...1 NO...2

P13.¿Por qué?

--

P14.¿Conoce los requisitos que pide una cooperativa para otorgar un crédito empresarial?

SI...1 NO...2

P15.Usando una escala de 0 a 10, donde cero es muy difícil y 10 es muy fácil, ¿cómo cree que es obtener un crédito en las cooperativas populares?

Muy fácil										Muy difícil
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

P16. ENC: SOLO LOS QUE DIERON CALIFICACIONES MENORES A 9, De lo que sabe o le han contado ¿Cuáles diría usted que son las dificultades por mínimas que sean para obtener financiamiento en las cooperativas?

99	Ninguna

Ahora hablando únicamente de las cooperativas de ahorro y crédito de la ciudad de Quito. En una escala de 0 a 10, donde 0 es para nada de acuerdo y 10 totalmente de acuerdo ¿Cuál de los siguientes aspectos le impide acceder al crédito en una cooperativa...?

	Para nada de acuerdo											Totalmente de acuerdo
1.No sabía que tienen productos enfocados a pymes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
2.Nunca aceptan la garantía que usted le ofrece.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
3. Aceptan bienes a nombre de la empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
4. No aceptan como garantía los bienes de los socios	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
5.No conocen el giro de negocio de mi empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
6.Uno de los requisitos son los balances financieros y no los tengo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
7.Tienen productos que se adapten a las necesidades de las pymes jóvenes	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
8.No conozco mucho sobre el manejo de herramientas financieras	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
9.No tienen muchas sucursales	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
10.Sus asesores no han visitado mi empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
11.El plazo de pago es demasiado corto	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
12. El tiempo que se demoran en calificarme es muy extenso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
13. No se han preocupado por pedir requisitos que se adapten al tamaño de mi empresa	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
14.El monto que ofrecen es muy pequeño para mis necesidades	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
15.Los intereses que solicitan son altos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	

P17.¿Hablando de las necesidades de financiamiento para su empresa ¿Qué recomendaciones le haría a las cooperativas para que como empresa busquen financiamiento ahí?

P18. ¿Usted conoce que el Gobierno está ayudando a las pymes para que accedan a créditos no solo en bancos del estado sino también en cooperativas y bancos privados?

SI...1 PASE A P14 NO...2 SALTE A P19

P19. Describame, ¿Cuáles son estas facilidades?

P20. Por favor describame las tres características que debería tener el financiamiento IDEAL para su empresa

1	
2	
3	

P21. Usando una escala de 0 a 10 donde, 0 es no influye para nada y 10 es influye totalmente ¿Cómo influye la situación económica de su país en su decisión de solicitar un crédito

1. Si la economía está creciendo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2. Si la economía está en receso	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

INGRESOS Y GASTOS

Finalmente, por favor necesitamos nos ayude con la siguiente información aproximada. Esta información es muy importante para realizar varios cálculos de toda la muestra.

P22. ¿En cuál de los siguientes rangos se ubican las ventas anuales de su negocio? RU

- 1. Menos de 100.000 dólares
- 2.- De 100.001 a 1'000.000 dólares
- 3.- De 1'000.001 a 5'000.000 dólares
- 4.- De 5'000.001 en adelante
- 5.- NS/NR

P23. ¿Qué porcentaje de las ventas destina a los costos de los productos? _____

P24. ¿Qué porcentaje de las ventas destina a gastos de administración y ventas? _____

P25. ¿Cuál fue la Utilidad de operación antes de intereses e impuestos (en dólares) _____

P26. ¿Cuál es un valor aproximado de Activos Netos totales de su empresa (en dólares) _____

LISTADO DE EMPRESAS ENCUESTADAS

"RESTAURANTE", "CAFETERIA" ZANZARA UIO ZANZARAUIO SOCIEDAD ANÓNIMA
8KDATA TECHNOLOGY, S.L.
ABCOMMERCE COMERCIAL E INDUSTRIAL CIA. LTDA.
ADSEFUM ADMINISTRADORA DE SERVICIOS FUNERARIOS S.A.
AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS OBP BASTIDAS CIA.LTDA
AGFA GRAPHICS ECUADOR CIA. LTDA.
AGROCATERING Y SERVICIOS S.A.
AGRODEIMART S.A.
AGROINVERSIONES LOS VALLES VALINAGRO S.A.
ALIMENTOS-NATIVOS S.A.
ALOJAMIENTO CANOA HOTEL CANOACOAST S.A.
AMPES SERVICIOS Y MANTENIMIENTO CIA. LTDA
ANDESUPPLY S.A.
ARCOMETAL SERVICIOS INDUSTRIALES CIA.LTDA.
AROMEGA ECUADOR S.A.
ARTE EN FOTOPORCELANA Y PIEDRAS NATURALES ARFOPINA S.A.
ARTE QUITAÑO EN HIERRO FORJADO AQHF COMPAÑIA LIMITADA
ASESORES CONTABLES TRIBUTARIOS ASECONTRI CIA.LTDA.
ASESORESSA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
ASISTENCIA Y PREVISION ASSISPREV S.A.

ATLAS INSURANCE BROKER AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS AIB CIA.LTDA.
AVALIA S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
BALANCEPRODUCTS S.A.
BALANVALLE CIA. LTDA
BOCA FLOWERS INTERNATIONAL LTD
BONITABLUMEN S.A.
BRANCALEONE S.A.
BUENO CASTILLO & DAVALOS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
CACAO DE ORIGEN CACAOSOURCE CIA LTDA
CAFETERIAS Y FRANQUICIAS CEDEÑO CAFRACE S.A.
CAFYISERV CATERING Y CAMPAMENTOS S.A.
CAJAS Y EMPAQUES INDUSTRIALES CLUSTERPACK S.A.
CARMAN
CATEDRAL INGENIERIA WDLAPTOPS CIA.LTDA.
CENTRALMOTORS S.A.
CEREANOLA CIA. LTDA
CFBAKE CIA. LTDA.
CHEMICALESNCES CIA. LTDA.
CHOCOCYRIL CIA LTDA
CLAVELES DE LA MONTANA S.A. CLAVELMONTANA
CLEANING & PLAGUE CONTROL EMI RU ONULTE CIA.LTDA.
CLINICA DE ESPECIALIDADES MEDICAS DE SERVICIO SOCIAL CEMEDSSO C. LTDA.
CLINICA SANDOVAL CORDOVA CIA. LTDA.
COFFEEANDCO CIA. LTDA.

COMERCIALIZADORA AMN ALMANTI ECUADOR S.A.
COMERCIALIZADORA ANDRADE VILLACIS ANDVI S.A.
COMERCIALIZADORA DE PLASTICOS LUNA E HIJOS LUNAPLAST CIA. LTDA.
COMERCIALIZADORA GRUPO ROSERO ROSEROGROUP S.A.
COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL DANIEEXPORT CIA. LTDA
COMERCIALIZADORA Y EXPLOTADORA DE MINERALES COSTAS DEL PACIFICO OSTIONAL CIA.LTDA.
COMERCIALIZADORA, DISTRIBUIDORA DE ALIMENTOS AGRICOLAS Y FLORES "PALACIOS & BELDUMA" DISPROALCEX S.A.
COMERCIO SEEN ON TVMAST CIA.LTDA.
CONSTRUCTORA Y COMERCIALIZADORA 360ELECTRIC CIA LTDA
COOPERGA COMERCIALIZADORA P Y G S.A.
CORPORACION EMPRESARIAL PUBLIMARKCA PUBLIMARKCACORP CIA LTDA
CORPORACION IDEAG CIA. LTDA.
CORTINAS Y VENTANAS SUNPROTECT CIA.LTDA.
CYBSEGUROS CIA. LTDA. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
DE LA TORRE SANCHEZ PADRON INDUSTRIAS S.A.
DICOMTEK DISTRIBUIDORA DE COMPONENTES TECNICOS DE INGENIERIA CIA. LTDA.
DISTRIBUIDORA FARMATODO S.A.
DISTRIFLORKA CIA. LTDA.
DULCES FRUSEC CIA. LTDA.
ECUAFIORI EXPORT S. A.
ECUATORIANA DE ALIMENTOS MOLINA MUÑOZ & ACOSTA MOMUAC CIA.LTDA.
ECUAULTIMATE TOURS CIA. LTDA.

EKIPO SOCIEDAD SUMINISTRADORA DE MOBILIARIO S.L.
EL BODEGON ARTESANO
EL PARRILLON TRADICION DEL RIO DE LA PLATA
ELABORACION Y COMERCIALIZACION FABRIDELATORRE ALBERTO MALES S.A.
ELECTRONICA SERVICIOS CONTINENTALES S.A. ESCONTINSA
EMPRESA SOLUCIONES & PLASTICOSPLASTISOL C.L.
EROVER PC
ESTAMPAVISION CIA. LTDA.
ESTETICA MARCIA GAIBOR & ASOCIADOS S.A.
EUREKNOW S.A.
EXTERRANENERGY SOLUTIONS ECUADOR CIA. LTDA.
FIANBROK AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS CIA LTDA
FIBRAS Y COMPUESTOS POSTANFI SA
FINCA FLORENCANTO CIA. LTDA. FINENFLOR
FULL TONER & COPIERS
GASTRONOMICA Y EVENTOS MONGE YORI MOYORI CIA. LTDA.
GESTION COMERCIALIZACION Y PRESTACION DE SERVICIOS ASISTENCIALES DE ELITE GESCOMASSIST S.A.
GIA PROYTEC S.A.
GLOBALVACDISC CIA. LTDA.
GOELGROUPS DISTRIBUIDORA CIA LTDA
GOLDENSEG CIA. LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
GRIFEC GRIFERÍAS DEL ECUADOR S.A.
GRIFFITH FOODS S.A.S.
GRUPO GEN S.A.

GYGRAPOREC GRANJA PORCINA ECUATORIANA CIA. LTDA.
HARDWARE DOCT HARDWAREDOCT S.A.
HEALTH FOOD & FITNESS LIFE STYLE FITNESSLIFE CIA.LTDA.
HELADERIA HELADOS ESPI HEPI CIA. LTDA.
HOTEL BOUTIQUE CASA CARLOTA HBCARLOTA CIA LTDA
IGNABER CIA.LTDA.
INDU & TELA INDUTELAR CIA.LTDA.
INDUSTRIAL LOS CHILLOS INDUCHILLOS S.A.
INSTITUTO TECNOLOGICO SUDAMERICANO INTESUD
INTERCARDIO CIA. LTDA.
INTERNATIONAL-GROUP CIA LTDA
JONJI CIA.LTDA.
KERYGMASEG AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
LABORATORIOS MOLLIE CIA. LTDA.
LAGARDSERVICE CIA. LTDA.
LAPANPITE CIA. LTDA.
LIMPIEZA INMEDIATA LIMPMEIATA CIA. LTDA.
MCSTYLE OFFICE CIA. LTDA.
MEGAGROSTORE CENTRO AGROPECUARIO S.A.
MORALES & FLORES ELMEXICANOVICROS CIA. LTDA.
MOVIE CHEF SERVALBEST SA
MUNDANO INDUSTRIAL URBN CIA. LTDA
NEXTBIKE GMBH
NOVOTENDENCIA S.A.
OPERADORA LOGISTICA DE TRANSPORTE Y COMERCIO OPERLOGINEX CIA. LTDA.

ORTIZ & SALINAS ESTRUCTURADORES FINANCIEROS ORTISAL CIA.LTDA.
PATRICIO ESPINOSA CANO IMPORT CIA. LTDA.
PERSIFOOD
PLANIFICACION DISEÑO Y CONSTRUCCION DE EQUIPOS REPARACION DISTRIBUCION Y VENTAS PLADECYD C.L.
PREVENCION Y CONTROL DE RIESGOS DE SEGURIDAD PRECORIS CIA.LTDA.
PRIMEAPS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
PRODUCTOS AGRICOLAS Y VETERINARIOS PRODUMED CIA LTDA
PRONTOAJUSTE S.A. AJUSTADORES DE SINIESTROS
PUERTOSEGUROS AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS S.A.
QUICK SERVICE RESTAURANTS QSR CIA.LTDA.
RECOLQUIM CIA. LTDA.
RED DE SERVICIOS DE SALUD REDYHEALTH S.A.
RESTARBON CIA. LTDA.
SEÑALURBAN SEÑALÉTICA URBANITY CIA.LTDA.
SERLIMEX CIA. LTDA.
SERVICIOS DE RESTAURANTES Y BARES POHEMOS CIA. LTDA.
SERVICIOS HOTELEROS VIVEVIP S.A.
SERVICIOS Y REPARACIONES FAXA S.A.
SIGMATURISMO
SOCIEDAD COMERCIAL LUSO - ECUADOR S.A.
SOUTHVALUE CIA LTDA
SPANES S.A.
SYSDIGITAL
SYWORKFIELD CONSULTORIA ESTRATEGICA S.A.

TAC-ROLL
TALENTOPSA S.A.
TAPAS Y ENVASES DEL ECUADOR S.A. TAPENSA
TECNOPIPE CIA. LTDA.
TICCON-DETALLES & PIE CIA.LTDA.
TPAREJABROK S.A. AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
TRANSEVANRUIZ CIA LTDA / UNIVERSOLOGISTIC SA
UNIDAD EDUCATIVA LEON COOPER CIA. LTDA.
VIAJE HOY S.A.
VINDISPRO S.A.
VITTAL MEDICA S A S
WINGS OVER ALIWINGS S.A.
ZEN-LATAM C.LTDA.