



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

**TÍTULO DE TRABAJO DE TITULACIÓN**

“Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil,  
sector construcción 2013 - 2017”

ELABORADO POR:

Miguel Andrés Castillo Cedeño

Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y  
Economía Empresarial

TUTOR

Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs

Guayaquil, a los 4 días del mes de mayo de 2021



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

## SISTEMA DE POSGRADO

### **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero en Gestión Empresarial Miguel Andrés Castillo Cedeño, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial.

Guayaquil, a los 4 días del mes de mayo año 2021

DIRECTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

\_\_\_\_\_  
Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.

REVISORES:

\_\_\_\_\_  
Econ. Juan López Vera, Mgs.

\_\_\_\_\_  
Eco. Uriel Castillo Nazareno

DIRECTOR DEL PROGRAMA

\_\_\_\_\_  
Econ. María Teresa Alcívar, Ph.D



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

YO, MIGUEL ANDRÉS CASTILLO CEDEÑO

DECLARO QUE:

El trabajo de investigación titulado “Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 – 2017” previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del trabajo de titulación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 4 días del mes de mayo de 2021

EL AUTOR

---

Miguel Andrés Castillo Cedeño



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

## **AUTORIZACIÓN**

YO, MIGUEL ANDRÉS CASTILLO CEDEÑO

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del trabajo de titulación de la Maestría Finanzas y Economía Empresarial: “Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 – 2017”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 4 días del mes de mayo de 2021

EL AUTOR

---

Miguel Andrés Castillo Cedeño

# REPORTE DE URKUND

The screenshot displays the URKUND interface with the following details:

- Header:** URKUND logo and user profile for Teresa Alcívar Avilés (maria.alcivar10).
- Document Info:**
  - Documento:** Miguel Castillo Factores que afectan en el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil Sector Construcción 2013-2017 Final [1].pdf (0104591966)
  - Presentado:** 2021-05-11 11:45 (-05:00)
  - Presentado por:** Teresa Alcívar Avilés (maria.alcivar10@ucu.edu.ec)
  - Recibido:** maria.alcivar10.ucug@analysis.orkund.com
- Summary:** 4% de estas 70 páginas, se componen de texto presente en 24 fuentes.
- Lista de fuentes (Bloques):**
  - <https://www.tribuno.com/salta/nota/2013-4-14-142938-0-la-distribucion-de-la-riqueza-el-qa>
  - <https://www.webymepresas.com/distribucion-de-la-riqueza/>
  - <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/26583/1/INICIDENIA%20DE%20LA%20EDUCACI...>
  - <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13944/1/ANIVC3%201%20DE%20LA%20FU...>
  - <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/13668/1/IT-ESPE-053679.pdf>
  - Capítulo 1 al 4 preliminar respaldo.docx
- Analysis Results (51%):**
  - Left Panel:** SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL TÍTULO DE TRABAJO DE TITULACIÓN "Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 -2017". Elaborado por Miguel Andrés Castillo Cedeño. Tutor: Ing. María Josefina Alcívar Avilés.
  - Right Panel:** SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL TÍTULO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN: "Estudio de los factores que inhiben el diseño y emisión de instrumentos financieros de las PIMES en el mercado de valores de". Elaborado por María Fernanda González Cárdenas. Tutor: Eco. Juan Gabriel López Vera.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar agradezco a Dios por siempre bendecirme y darme la fuerza y sabiduría para poder obtener este logro más en mi vida profesional.

Agradezco a mis padres por ayudarme toso este tiempo y darme los mejores consejos de vida y por siempre querer que me supere en la vida, por cuidarme y apoyarme en los momentos más difíciles.

A mi novia que siempre estuvo ahí para alentarme a terminar este trabajo y poder graduarme y su mama y abuelita también.

Agradezco a mi tutora que me ha ayudado a poder realizar este trabajo de titulación, por la paciencia que me ha tenido y por sus directrices y sabiduría he podido culminarlo.

A toda mi familia y seres cercanos que siempre están ahí para ayudarme y alentarme frente a las adversidades de la vida, gracias infinitas.

Miguel Andrés Castillo Cedeño

## **DEDICATORIA**

Dedico este logro en mi vida profesional a Dios, por siempre cuidarme, protegerme y darme siempre las mejores bendiciones y mucha sabiduría para tomar las mejores decisiones en mi vida.

Así mismo dedico este logro a mis padres, Flerida Eugenia Cedeño Valenzuela y Juan Miguel Castillo, quienes me han dado todo en la vida, me han dado educación y valores que me han ayudado a ser una gran persona, han estado en los momentos más difíciles de mi vida y siempre han confiado en mí.

También dedico este logro a todos mis familiares y seres más cercanos, que me han alentado y apoyado en todo momento.

Miguel Andrés Castillo Cedeño

## ÍNDICE GENERAL

Contenido	
<b>ÍNDICE GENERAL</b> .....	viii
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	xi
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	xii
<b>Resumen</b> .....	xiii
<b>Abstract</b> .....	xiv
<b>Introducción</b> .....	1
<b>Capítulo I</b> .....	4
<b>Generalidades de la investigación</b> .....	4
<b>Antecedentes</b> .....	4
<b>Planteamiento del problema</b> .....	5
<b>Formulación del problema</b> .....	6
<b>Pregunta general</b> .....	6
<b>Preguntas específicas</b> .....	6
<b>Justificación</b> .....	6
<b>Objetivos de la investigación</b> .....	7
<b>Objetivo General</b> .....	7
<b>Objetivos Específicos</b> .....	7
<b>Delimitación del problema</b> .....	7
<b>Delimitación General</b> .....	7
<b>Delimitación Geo-Temporo-Espacial</b> .....	7
<b>Capítulo II</b> .....	9
<b>Fundamentación teórica de la investigación</b> .....	9
<b>Marco referencial</b> .....	16
<b>Sistema Financiero Ecuatoriano</b> .....	16
<b>Estructura del sistema financiero Ecuatoriano</b> .....	17
<b>Sector financiero publico</b> .....	17
<b>Sector financiero privado</b> .....	17

<b>Tipos de crédito.....</b>	<b>20</b>
<b>Características de la Mipymes.....</b>	<b>22</b>
<b>Clasificación y evolución de las Mipymes .....</b>	<b>23</b>
<b>Mipymes panorama laboral.....</b>	<b>26</b>
<b>Mipymes panorama laboral según tamaño de empresa.....</b>	<b>27</b>
<b>Mipymes panorama laboral número de empresas por región .....</b>	<b>28</b>
<b>Mipymes panorama laboral número de empresas por ciudades.....</b>	<b>30</b>
<b>Mipymes implicación en el empleo clasificación por tamaño de empresa ...</b>	<b>31</b>
<b>Mipymes implicación en el empleo clasificación por ciudad.....</b>	<b>31</b>
<b>Mipymes implicación en la utilidad.....</b>	<b>32</b>
<b>Mipymes implicación en la utilidad por tamaño de empresas.....</b>	<b>32</b>
<b>Mipymes implicación en la utilidad generada por ciudades .....</b>	<b>33</b>
<b>Marco conceptual.....</b>	<b>34</b>
<b>Marco Legal .....</b>	<b>40</b>
<b>Marco Metodológico.....</b>	<b>43</b>
<b>Diseño y tipo de la investigación.....</b>	<b>44</b>
<b>Enfoque de la investigación.....</b>	<b>45</b>
<b>Fuentes de la investigación .....</b>	<b>45</b>
<b>Las herramientas de recopilación de datos.....</b>	<b>46</b>
<b>Capitulo III.....</b>	<b>47</b>
<b>Descripción y caracterización de la situación actual de las Mipymes de Ecuador y Guayaquil del sector construcción.....</b>	<b>47</b>
<b>Importancia de Mipymes del sector de la construcción.....</b>	<b>47</b>
<b>Sector de la construcción y su importancia para el PIB .....</b>	<b>48</b>
<b>Número de empresas del sector de la construcción.....</b>	<b>49</b>
<b>Generación de empleos del sector construcción .....</b>	<b>52</b>
<b>Utilidad de Mipymes del sector construcción.....</b>	<b>53</b>
<b>Utilidad de Mipymes del sector construcción por tamaño .....</b>	<b>53</b>
<b>Utilidad por región de Mipymes del sector construcción.....</b>	<b>55</b>
<b>Utilidad por provincia de las Mipymes del sector construcción.....</b>	<b>56</b>

<b>Utilidad por ciudad de las Mipymes del sector construcción</b> .....	58
<b>Actividades con mayor utilidad del sector de la construcción</b> .....	59
<b>Conclusiones de este capítulo</b> .....	61
<b>Capitulo IV</b> .....	63
<b>Determinar los factores que inciden en el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Guayaquil del sector construcción</b> .....	63
<b>Tasa de interés</b> .....	63
<b>Tasa de interés activa</b> .....	64
<b>Garantías y requisitos</b> .....	65
<b>Listado de las empresas Mipymes del sector de la construcción entrevistadas para la investigación</b> .....	67
<b>Transcripción de audios de las entrevistas a los dueños o gerentes de Mipymes del sector de la construcción</b> .....	69
<b>Análisis de las entrevistas realizadas a dueños o gerentes de Mipymes</b> .....	69
<b>Conclusiones</b> .....	84
<b>Recomendaciones</b> .....	86
<b>Bibliografía</b> .....	87
<b>Anexos</b> .....	92
<b>Anexo 1: Bancos del sistema financiero privado del Ecuador</b> .....	92
<b>Anexo 2: Transcripción de las entrevistas a los gerentes o propietarios de las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil</b> .....	94

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estructura de Empresas Según Formato Institucional.....	25
Tabla 2 Estructura de Empresas Según su Tamaño.....	25
Tabla 3 Número de Empresas por Región.....	28
Tabla 4 Número de Empresas por Provincia.....	29
Tabla 5 Número de Empresas por Ciudad.....	30
Tabla 6 Número de Empresas por Tamaño del Sector Construcción 2013-2017 ....	50
Tabla 7 Tasas de Interés Activas Para el Sector Financiero .....	65
Tabla 8 Requisitos del banco Pichincha para acceder a un crédito para Mipymes .	66
Tabla 9 Empresas Mipymes Entrevistadas del Sector Construcción .....	68
Tabla 10 Matriz de Triangulación de las Entrevistas y la Investigación .....	82

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Número de IFI's del Sistema Financiero Privado.....	18
Figura 2. Porcentaje de los Activos por Subsistemas .....	18
Figura 3. Evolución de Colocaciones y Captaciones de Bancos 2010-2014 .....	19
Figura 4. Evolución de Colocaciones y Captaciones de Cooperativas 2010 - 2014	20
Figura 5. Evolución de Número de Empresas.....	24
Figura 6. Estructura de Empresas por Actividad Económica.....	26
Figura 7. Evolución del Número de Empresas Según su Tamaño .....	28
Figura 8. Cantidad de Empleados Según Tamaño de Empresa .....	31
Figura 9. Cantidad de Empleados por Ciudad .....	32
Figura 10. Utilidad Según Tamaño de Empresa .....	33
Figura 11. Participación de las 5 Ciudades con Mayor Utilidad .....	34
Figura 12. Aporte del Sector de la Construcción al Producto Interno Bruto (PIB)....	48
Figura 13. Tasas de Crecimiento del VAB, PIB Real y Formación Bruta de Capital Fijo .....	49
Figura 14. Tipo y Origen del Crédito Otorgado al Sector Construcción Periodo 2013 - 2017 .....	51
Figura 15. Créditos Hipotecarios Otorgados por el BIESS Periodo 2013-2017.....	51
Figura 16. Generación de Empleos por Segmento Periodo 2013-2017 .....	52
Figura 17. Cantidad de Empleos Según Tamaño Sector Construcción 2013-2015.	53
Figura 18. Cantidad de Empleos Según Tamaño Sector Construcción por Ciudad 2013-2015 .....	53
Figura 19. Participación de la Utilidad del Sector Construcción (F) por Tamaño .....	55
Figura 20. Participación de la Utilidad del Sector F (Construcción) por Región .....	56
Figura 21. Participación de las 5 Provincias con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción).....	58
Figura 22. Participación de las 5 Ciudades con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción).....	59
Figura 23. Participación de las 5 Actividades con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción).....	61
Figura 24. Evoluciones de la Tasa de Interés Activa Referencial 2010-2014.....	64

## **Resumen**

Existen muchos problemas para el inicio, el desarrollo y el crecimiento de las Mipymes en el país, sobre todo el escaso acceso que tienen al crédito formal. Este trabajo de investigación tiene como objetivo identificar los factores más importantes que dificultan el acceso al crédito para estas Mipymes.

El diseño utilizado para esta investigación fue el no experimental y aplicado de manera transversal, al mismo tiempo el tipo de investigación es descriptivo, ya que la investigación tiene sustento teórico suficiente. Asimismo, el enfoque utilizado es el cualitativo ya que por falta de tiempo y presupuesto no se logró realizar el enfoque cuantitativo.

Con el fin de recolectar información e identificar los principales factores que inciden en el acceso al crédito de las Mipymes, se realizaron entrevistas a 15 dueños o gerentes de Mipymes específicamente del sector de la construcción, en los distribuidores y almacenes de venta de todo tipo de materiales para la construcción, ubicados en el sector noroeste alborada, sauces y en el centro de Guayaquil en la avenida Machala y Quito.

Como conclusión se determinó que los principales factores que inciden negativamente en el acceso al financiamiento de las Mipymes por parte de los bancos y cooperativas, son las elevadas tasas de interés, la antigüedad de tiempo que solicitan de estar establecidas, y los complicados requisitos y exigentes garantías que solicitan.

Palabras claves: Crédito, tasas de interés, garantías

## **Abstract**

There are many problems for the start, development and growth of MSMEs in the country, especially the limited access they have to formal credit. This research work aims to identify the most important factors that hinder access to credit for these MSMEs.

The design used for this research was non-experimental and applied in a transversal way, at the same time the type of research is descriptive, since the research has sufficient theoretical support. Likewise, the approach used is qualitative, since due to lack of time and budget, the quantitative approach was not possible.

In order to collect information and identify the main factors that affect access to credit for MSMEs, interviews were conducted with 15 owners or managers of MSMEs specifically in the construction sector, in distributors and warehouses that sell all kinds of goods. construction materials, located in the northwest sector alborada, sauces and in the center of Guayaquil on Machala and Quito avenues.

As a conclusion, it was determined that the main factors that negatively affect access to financing for MSMEs by banks and cooperatives are the high interest rates, the length of time they request to be established, and the complicated and demanding requirements. guarantees they request.

Keywords: Credit, interest rates, guarantees

## **Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 - 2017**

### **Introducción**

A lo largo de los años las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) han sido una pieza fundamental del motor de la economía en todos los países del mundo, y en la actualidad no es la excepción, siendo generadoras de empleo y aportando directamente en la economía, en el producto interno bruto y en el crecimiento de los países en los que están constituidas.

También se conoce que hace cuarenta años solo se hacía diferencia entre las pequeñas y medianas empresas, incluso los expertos en la materia indicaban que para que las pymes pudieran alcanzar el éxito debían copiar las prácticas que realizaban las grandes empresas, ya que de no hacerlo no tendrían futuro y llegarían a quebrar. Sin embargo ahora se conoce que no solo se deben comportar de forma diferente, sino que además se hace distinción entre las micro, pequeñas y medias empresas (Sánchez Molina, Soto Contreras, & Salazar López, 2014).

Por lo antes mencionado, se puede decir que las micro, pequeñas y medianas empresas representan más del 95% de las entidades económicas, aportan considerablemente en el producto interno bruto de cada país, y ayudan en el desarrollo económico de las naciones, en la generación de empleos con el 80% de nuevos puestos de trabajo y en la implementación de innovaciones y tecnología. Por consiguiente su importancia es tal, que han sido reconocidas a nivel internacional por académicos, políticos, críticos, expertos, emprendedores, y muchos otros grupos importantes que siempre están interesados en el desarrollo de los países en materia económica y social (Jacques Filion, Cisneros Martinez, & Mejia-Morelos, 2011).

Otro punto importante a destacar, es que todos concuerdan en que el planeta está avanzando rápidamente hacia economías que están ligadas fuertemente a la presencia de una gran masa de Mipymes. Por ende, las Mipymes se pueden adaptar rápidamente a los cambios y las nuevas tecnologías, entonces cuando mayor sea la proporción de estas, mayor será

la flexibilidad de las mismas. Por estas razones cada día el interés es mayor en cuanto a comprender como funcionan estas empresas, cuál es su mecanismo, como está conformada su estructura, como es la forma de evolución, y todo lo relacionado con ellas (Jacques Filion, Cisneros Martinez, & Mejia-Morelos, 2011)

No obstante, las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción presentan diferentes dificultades para su adecuada iniciación y posterior crecimiento, estos problemas pueden ser muchos y muy diversos, pero entre los más importantes están el escaso acceso al crédito, la falta de capacitación que se brinda a los emprendedores y empresas para su correcta formación y guía en su carrera empresarial, las precarias condiciones económicas que existen en el país, las complicaciones que tienen debido a la gran competencia sobre todo de empresas más grandes y fuertes, etc.

De todas las problemáticas mencionadas en el párrafo anterior, en la que más se va a enfocar esta investigación, es en las complicaciones en el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción, ya que se considera que es el factor más importante e imprescindible para estas empresas para poder iniciar y crecer, pero sin dejar de lado las demás problemáticas.

Por lo tanto, en Ecuador las empresas que han usado bancos para financiar su capital de trabajo durante el año 2006 fue del 41.9%, mientras que en el año 2017 fue de 40.2% (Banco Mundial, 2006). Por lo tanto El porcentaje de empresas que usa financiamiento de bancos no ha aumentado, inclusive ha bajado, esto debido a que las empresas deben buscar otros métodos de financiamiento ya sea con créditos informales, dinero prestado de familiares o capital propio, ya que se les complica acceder al financiamiento formal y como consecuencia deben buscar el crédito informal.

Además, es importante mencionar que la principal ventaja del acceso al crédito es que ayuda a las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción a poder desarrollarse, permitiéndole crecer y expandirse ya sea

aumentando su capacidad de producir, abriendo nuevas sucursales, implementando nuevas estrategias o tecnología, o contratando nuevo personal necesario para cubrir las necesidades del trabajo diario. Es por esta razón que, sin este recurso tan importante para las Mipymes, lamentablemente es difícil poder sobrevivir en el mundo empresarial, ocasionando disminución del crecimiento de estas empresas e incluso el cierre de algunas que ya están establecidas.

Por ejemplo, los gobiernos de países en Latinoamérica deben apoyar a las Mipymes en su desarrollo y crecimiento, con políticas que las favorezcan, como lo hacen otros estados en Europa y Asia, como lo indican (Jacques Filion, Cisneros Martinez, & Mejia-Morelos, 2011):

El desarrollo económico contemporáneo depende, en gran medida, del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, tal y como demuestran las tasas de crecimiento de éstas, en países europeos y asiáticos, cuyos gobiernos se esfuerzan por implementar políticas que favorezcan a este tipo de organizaciones a sabiendas de que es el mejor modo de favorecer la buena marcha de la economía nacional. Tal actitud debería imitarse en los países latinoamericanos, los cuales, a pesar de que intentan integrarse a marchas forzadas a los nuevos escenarios de la globalización económica, continúan diseñando políticas públicas en función de las macroempresas, sin reconocer que el hecho de descuidar a las PYMES, o de relegarlas a la última página de sus esquemas de planeación, supone una línea de actuación tradicional y continuista que incide directamente en el incremento de la pobreza y desigualdad (p.5).

## Capítulo I

### Generalidades de la investigación

#### Antecedentes

Por otra parte como antecedente a este trabajo de investigación, se puede hacer referencia a (Pérez, 2018) que en su tesis “Análisis de la incidencia de los Créditos sobre las nuevas MIPYMES en la ciudad de Guayaquil” Tuvo como objetivo identificar la incidencia de los créditos que se conceden a las Mipymes de Guayaquil mediante una investigación realizada en esta ciudad, y al mismo tiempo conocer los problemas que tienen al momento de pedir un crédito para su empresa. La muestra estuvo conformada por 384 emprendedores de la ciudad de Guayaquil. La metodología que se utilizó para realizar la investigación fue en método analítico, se la realizó de forma documental y de campo obteniendo información por medio de cuestionarios, los mismos que respondieron los propios emprendedores, así como también se usó libros y trabajos de investigación relacionados con el tema. Se concluyó que el crédito es fundamental para los emprendedores para poder cumplir nuevas oportunidades de expansión en su empresa, así como también para conseguir estabilidad junto a su familia. También se estableció que en la actualidad, el crédito a las Mipymes es limitado y que se otorga más a quienes ya han sido previamente sujetos del mismo, dejando sin oportunidad a nuevos emprendedores.

Otro antecedente importante de mencionar, es que las Mipymes en Ecuador durante los años 1990 a 1999 en promedio han contribuido en participación del empleo formal en un 55% y en la contribución al producto interno bruto en un 20% (Cohen & Baralla, 2012). Por lo tanto, vemos como las pymes han sido de vital importancia a lo largo de los años en Ecuador en cuanto a la generación de empleo y el aporte que brinda al sector productivo. Es por esto que se ha pedido por muchos años que las Mipymes sean tomadas en cuenta para tener menos obstáculos en cuanto al acceso al financiamiento respecto a los complicados documentos, requisitos y garantías que se les exige.

## **Planteamiento del problema**

En Ecuador existe muy poca información respecto a que factores provocan que las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción tengan dificultades para poder obtener un crédito, para iniciar o para hacer crecer su negocio, razón por la cual no se pueden tomar medidas para poder corregir estos inconvenientes que están afectando a muchas empresas.

En consecuencia, dichos factores provocan que las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción se tengan que financiar de capital propio o capital informal, sin embargo este capital no es suficiente para poder iniciar o mantener su actividad, por lo que causan altas tasas de mortalidad de estas Mipymes. En el periodo del 2012 al 2016 solo el 72.35% de las Mipymes se pudo mantener, mientras que el 27.65% dejó de operar (EKOS, 2017).

En Ecuador las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción, en la mayoría de los casos no disponen de capital propio, y los bancos no les otorgan créditos fácilmente, debido a las exigencias que piden, por lo cual su fuente de financiamiento está compuesto por inversión informal, como por ejemplo de familiares, conocidos, amigos o los chulqueros. Además, tampoco se cuenta con inversores ángeles, financiamiento mediante la bolsa o el crowdfunding, ya que en el país todavía no están tan posicionados o no se los practica en absoluto (Lasio, Ordeñada, & Samaniego, 2016).

Por ende, los créditos que otorgan los bancos a las empresas no están diseñados para Mipymes, sino más bien para grandes empresas que tienen los recursos y garantías suficientes para cumplir con las exigencias de piden los bancos al momento de realizar el análisis para otorgar créditos. Por ello, las Mipymes no tienen la oportunidad necesaria para iniciar o desarrollarse, lo que provoca que la mayoría de estas, fracasen en el intento de incursionar en el ámbito empresarial, o a su vez que no logren seguir creciendo, llegando en muchos casos más severos, a quebrar debido a la falta de fondos para cubrir sus gastos y necesidades del día a día.

## **Formulación del problema**

Los créditos formales son parte fundamental del crecimiento y continuidad de las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción. Por lo tanto, se plantean las siguientes preguntas de investigación:

### **Pregunta general**

¿En Guayaquil cuales son los factores que inciden en los diseños de productos financieros dirigidos a las Mipymes del sector de la construcción que son parte de su fuente de desarrollo?

### **Preguntas específicas**

¿Cuáles son las principales teorías y conceptos que existen sobre el acceso al crédito para las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción?

¿Cuál es la situación y cuáles son las principales características de las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil?

¿Cuáles son los principales factores que indican en el acceso al financiamiento de las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil?

## **Justificación**

Las Mipymes representan la mayor parte del tejido empresarial en Ecuador, y analizando particularmente a las Mipymes de Guayaquil, del sector de la construcción, las cuales aportan de manera muy importante al crecimiento económico y social del país, por lo cual son de vital importancia. Sin embargo en los últimos años se han visto afectadas en cuanto a ciertos factores que se quieren identificar en este trabajo de investigación.

Por lo tanto, este trabajo de investigación es muy importante para este sector tan vulnerable como las Mipymes, ya que busca identificar los factores que inciden negativamente en el acceso al financiamiento formal de bancos públicos y privados. Además, una vez identificados estos factores, se podrían tomar mejores decisiones que permitan un mejor crecimiento de las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción, y también podría dar una idea para que en el Ecuador exista una forma más ágil de distribuir los créditos.

Esta investigación es importante porque con la identificación de los factores que inciden negativamente en el acceso al crédito en las Mipymes del sector de la construcción, se podría ayudar a mejorar o a cambiar estos factores, y a aportar a las Mipymes y al país como se mencionó en párrafos anteriores, también es importante porque podría servir para guía académica para otros futuros trabajos de investigación sobre el tema.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo General**

Analizar los factores que afectan en el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, del sector de la construcción.

### **Objetivos Específicos**

Fundamentar teóricamente la investigación indagando sobre los principales conceptos y factores que enfrentan las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción en cuanto al acceso al crédito.

Describir y caracterizar la situación actual de las Mipymes de Ecuador, específicamente de Guayaquil, del sector de la construcción.

Determinar los principales factores que indican en el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Guayaquil del sector construcción.

## **Delimitación del problema**

### **Delimitación General**

Campo:       Empresarial - Económico

Área:         Mipymes - Construcción

Aspecto:     Análisis

Tema:                “Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción”

### **Delimitación Geo-Temporo-Espacial**

Geográfica: Las empresas Mipymes del sector norte de Guayaquil, se encuentran ubicadas en la provincia del Guayas, en el cantón Santiago de Guayaquil, dentro de la parroquia Tarqui.

Temporal: año 2.013 – 2.017

Espacio: Mipymes del norte de Guayaquil

## Capítulo II

### Fundamentación teórica de la investigación

En este capítulo se expondrá la fundamentación teórica de la investigación que permita describir, diagnosticar y proponer los contextos teóricos, conceptuales, referenciales y diseño metodológico de la investigación. Se buscará definir teórica y conceptualmente las variables que el investigador propone para analizar y resolver esta investigación.

Analizando algunas teorías que tienen que ver en las incidencias y opciones sobre el financiamiento que tienen las Mipymes, tenemos la teoría de la estructura de capital, sobre la cual hacen mención (Modigliani & Miller, 1958) citado en (Alarcón Pérez, 2017) donde hablan sobre la combinación de deuda y recursos propios para la financiación que pudieran tener las empresas, siempre con el propósito de tener el máximo rendimiento para las mismas.

De esta teoría (Myers, 1984) citado en (Vaca, 2012) indica que la teoría de estructura de capital, compara dos formas de pensar, las cuales son la teoría de la jerarquía financiera o pecking order y la teoría de la compensación o static tradeoff. Sobre la jerarquía financiera menciona que la empresa prefiere primero financiamiento interno, luego financiamiento externo y por ultimo sino llegase a poder obtener ninguna de estas dos, optaría por capital nuevo, mientras que en la teoría de la compensación indica que la empresa puede elegir una mezcla entre ambas, de deuda externa y capital propio, pero siempre analizando el mejor costo beneficio que implica dicha deuda para la empresa.

Además, Los autores (Lemmon & Zender, 2010) mencionan que el debate que tienen más Mipymes sobre el financiamiento se basa en estas dos teorías, la teoría de compensación, donde las empresas pueden elegir una mezcla de su financiamiento, y la teoría de la jerarquía financiera, que indica que no se tiene una estructura de capital optimo, sino el financiamiento en el orden empezando por los fondos internos si los llegase a tener, luego la deuda externa y por último el ingreso de nuevo capital.

Por lo tanto, la teoría de la selección jerárquica inicia con fondos internos, si no dispone de estos, recurre a deuda externa, y por si tampoco tuviera disponibilidad de esta, opta por capital nuevo. De esta manera las empresas jerarquizan su estructura de financiamiento de forma que puedan minimizar de la mejor manera sus costos financieros (Leary & Roberts, 2010).

En consecuencia, de acuerdo a un estudio realizado por Vanacker y Manigart (2010) citado en (Vaca, 2012) la mayoría de empresas que son rentables y tienen la capacidad prefieren usar fondos propios.

De acuerdo a estos argumentos, el autor de esta tesis coincide con los autores mencionados anteriormente, ya que considera que el financiamiento y el capital propio son fundamental para el inicio y el crecimiento de las Mipymes en su estructura de capital, y se inclina más por la teoría de la compensación ya que se estaría sacando el mejor provecho analizando el costo y beneficio al poder obtener recursos tanto internos como externos. Aunque no todas las empresas lo vayan a poder lograr, ya que no todas tienen las mismas oportunidades.

En consecuencia, según estos autores las empresas pueden usar una de estas formas de financiamiento, según lo que más les convenga analizando el costo y beneficio que esto traería. Sin embargo, en ocasiones no todas las empresas podrían tener la opción de elegir, por ejemplo las empresas más pequeñas o las microempresas muchas veces no tienen acceso a poder financiarse con deuda externa como financiamientos mediante bancos, por lo cual deben elegir la jerarquía financiera, y concretamente con recursos propios ya que no podrían acceder a financiamiento externo, de acuerdo a un análisis realizado por (Céspedes, González, & Molina, 2010).

Por otra parte, está la teoría del ciclo de vida financiero, la cual según (Berger & Udell, 1998) se refiere a que las empresas van cambiando sus necesidades financieras a medida que van pasando por diferentes etapas de vida, tomando en cuenta su tamaño, edad, y disponibilidad de la información, los cuales son muy importantes en su estructura de capital. Además, los

mismo autores señalan que es determinante la simetría de la información en el análisis de la estructura de capital en las empresas, y por lo tanto mencionan que en la misma dimensión que las empresas crecen, van adquiriendo más experiencia, acompañado de mayor transparencia de la información, lo que ocasiona que disminuya la opacidad de la información, lo que permite que sus opciones de financiamiento cambien y puedan tener mayor apertura a financiación formal ya que los acreedores pueden tener mayor información sobre la empresa a la cual le otorgaran del crédito.

Por lo tanto, esta teoría sugiere que las Mipymes que recién empiezan, necesitan recurrir a recursos propios como préstamo de amigos o familiares, pero a medida de que la empresa va creciendo, ganando experiencia, y va perdiendo su opacidad de la información, tiene más facilidades de acceso para financiamiento formal por medio de entidades financieras Berger y Udell (1998) citado en (Quiroga, 2010)

También, Berger y Udell (1998) señalan que en el ciclo de vida de las empresas es fundamental la asimetría informativa, ya que la precariedad informativa de los primeros años va reduciéndose conforme pasa el tiempo, provocando cambios en la forma de financiación empresarial.

Por otro lado, otra teoría que es muy importante respecto al acceso al financiamiento por parte de las Mipymes y que al mismo tiempo está sustentada en la información asimétrica, es la teoría del racionamiento del crédito propuesta por Stiglitz & Weiss (1981) citados en (Brenes & Bermúdez, 2013) de la que mencionan que puede tener dos efectos, la selección adversa y el riesgo moral.

Estos mismos autores, sobre la selección adversa mencionan que se da cuando los bancos suben la tasa de interés de inversiones de crédito, lo que ocasiona que disminuyan los inversionistas más prudentes que esperan recibir retornos más moderados y consientes, mientras que se mantienen o aumentan los inversionistas más riesgosos que esperan rendimientos más acelerados y exagerados

En referencia al párrafo anterior, al subir la tasa de interés de créditos bancarios, solo se quedan los proyectos de inversión que tienen un nivel de

retorno bastante alto, ya que estos podrían pagar los altos intereses del banco, sin embargo proyectos de inversión más cautelosos se retiran ya que su retorno de inversión y su nivel de rentabilidad esperada es más baja y no podrían asumir el costo de una tasa de interés tan alta. Por ende, la selección adversa tiene un efecto negativo para las Mipymes que tienen proyectos prudentes y realistas.

Mientras, en el riesgo moral lleva a cada inversionista a elegir entre sus proyectos más riesgosos para financiar con los bancos, ya que estos son las que prometen mayores retornos, aunque su realización sea menos probable, según los mismos autores por (Stiglitz & Weiss, 1981) citados en (Gómez & Reyes, 2002).

Entonces, el racionamiento del crédito se da en conjunto con estos dos efectos, ya que los bancos saben que los inversionistas conocen el nivel de los riesgos de sus proyectos, pero no pueden hacer que lo reconozcan, y esto ocasiona que los bancos limiten el número de créditos a otorgar en el mercado financiero, lo que conlleva a que pocas empresas sean las que se puedan beneficiar.

Sin embargo, otra forma aplicar el racionamiento del crédito, son las garantías que piden los bancos a los posibles deudores, la cual es otra de las variables que se analiza en este trabajo de investigación. Entre más reducido sea el grado de asimetría de la información, menor será el nivel de garantía solicitada, ya que según los autores (Dell' Ariccia, 2001) citados en (Vaca, 2012) cuando las instituciones financieras conceden algún tipo de crédito, automáticamente se crea un nivel alto de duda en el sentido de que no se pueden determinar algunas características y movimientos de los deudores.

Por consiguiente, el autor de este trabajo de investigación, está de acuerdo con que las variables de los intereses y las garantías que se solicitan en los financiamientos por parte de las instituciones financieras, se deben a lo que se menciona esta teoría del racionamiento del crédito, ya que al aumentar estas variables, se está dejando fuera a muchas Mipymes que

están buscando financiamiento para poder iniciar sus negocios o para poder crecer con los ya establecidos.

Por otro lado, tenemos otros autores que hablan sobre otras teorías que están más orientadas hacia el entorno económico, como por ejemplo, la teoría de los sentimientos morales, donde nos habla de una mano invisible, la misma que lleva los negocios de las personas y sociedad en general hacia las actividades más provechosas y que les rendirán más beneficios, y al mismo tiempo procurando el bienestar de todos (Kicillof, 2010). Esta teoría, analiza el hecho de que cuando las personas procuran por su propio bien, están al mismo tiempo haciendo el bien para otras personas, sin darse cuenta.

De acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior, Smith (1776) indica que todo individuo que ejecute su propio capital, siempre lo hará con la finalidad de conseguir el mejor valor final para el mismo, sin embargo esto repercute en que conseguirá el ingreso máximo para la sociedad en general. Aunque en realidad ningún individuo lo haga con la intención de beneficiar el interés público, sino solo de conseguir más ganancia propia, pero es aquí donde aparece esa mano invisible que Smith menciona, dirigiendo al individuo a alcanzar un fin que no estaba en sus planes, aunque esto no derive en un mal para la sociedad en general. (Kicillof, 2010).

Sin embargo, en la investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones de Smith (1776) citado en (Aguilera, 1998) determina que la riqueza se mide según la capacidad que tienen los países de producir más bienes útiles y necesarios que se consumen anualmente en una nación.

Por lo tanto, según lo expuesto por Smith en el párrafo anterior, nos dice que la riqueza de un país no se mide por la cantidad de dinero o metales preciosos que posea o que acumule, sino por la capacidad que tenga de generar bienes, en los cuales tenga más ventaja para producir.

Además, el economista Smith nos habla sobre la división del trabajo, que ayuda a potenciar la capacidad productiva de la sociedad, pero

que tiene un limitante en el tamaño del mercado. Por lo tanto Smith (1999) citado por Aguilera (1998) nos indica lo siguiente:

Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando este es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del propio consumo, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros. (p. 20)

En referencia a lo mencionado en la cita anterior, se necesita un mercado extenso para poder ser más eficientes y productivos, y esto se logra con el trabajo duro de cada persona, ya que así se está ayudando al bien común, de lo contrario el mercado se contraería y no hubiera producción.

Para que la división del trabajo logre su eficacia, según Smith citado en Aguilera (1998) deben existir dos factores, el primero sería que el estado intervenga lo menos posible en la economía, y el segundo factor es que haya políticas de libre intercambio que ocasione la ampliación de los mercados a nivel internacional.

Por el contrario, John Maynard Keynes, Economista y filósofo contrario al liberalismo, señalaba que la teoría de que el mercado se manejaba solo y hasta que hubiera pleno empleo no era válida, ya que los hogares dependen positivamente del consumo y negativamente del trabajo, sin embargo cuando no hay trabajo, el hogar ya no puede recibir nada más y el tiempo que no trabaja lo dedica al ocio (Ros, 2012).

Así, en los años veinte y treinta, Keynes citado en Ros (2012) había observado que muy seguidamente los trabajadores no podían decidir cuándo trabajar cuando estaban desempleados. Es por esto que afirmo que los trabajadores enfrentaban una restricción en cuanto a la cantidad de trabajo que podía ofrecer o vender a cambio de dinero en el mercado.

Por tanto, lo señalado por Keynes en los dos párrafos anteriores tiene lógica y se ha observado que eso mismo sucede actualmente, ya que cuando no hay mucha oferta de trabajo, los individuos se quedan desempleados y no puede generar valor por medio de su mano de obra.

Además, no pueden decidir tampoco ponerse su propio negocio ya que no tienen los recursos necesarios, y la mayoría de veces cuando intentan conseguir créditos, los diferentes entes encargados de dárselo no están dispuestos por falta de garantía lo que ocasiona que sigan inmersos en el paro, sin poder generar nada para ellos mismo y por ende para la sociedad.

Otro aspecto importante que Keynes trato, fue el que se refiere al ahorro y la inversión, ya que las personas que ahorran, no necesariamente son los mismos que invierten, por lo tanto el aumento de ahorro puede causar más inversión pero también más consumo, es decir el ahorro no garantiza que los bienes de capital se incrementen en la cantidad que se debería.

Por otro lado, el marxismo nos dice que el liberalismo no tiene una correcta distribución de las riquezas para todos los individuos, dejando mucha riqueza para pocos y poca riqueza para muchos. En consecuencia, en su libro el capital, Karl Marx (1982, p. 660) citado en AllAboutWorldview (s.f., p. 4) menciona “La acumulación de riquezas en un polo es, por lo tanto y al mismo tiempo, la acumulación de miseria, agonía de trabajo duro, esclavitud, ignorancia, brutalidad y degradación mental, en el polo opuesto...”. Por tal razón es que Marx critica al liberalismo de la opresión y pesimas condiciones que les toca vivir a los trabajadores.

En consecuencia, según lo citado en el párrafo anterior, para Marx este es un factor clave que hace que el sistema capitalista sea un sistema de explotación, ya que en su sistema no se lucra de la venta de un producto a un precio por encima del costo de los materiales utilizados mas el costo de la mano de obra, sino que se logra lucrar mediante el pago que realiza a sus trabajadores, el mismo que esta por debajo del valor real de la, mano de obra AllAboutWorldview (s.f.). Es decir que el sistema capitalista hace devaluar la mano de obra por debajo del valor real de su trabajo, permitiendo que los dueños de las empresas o de la producción, que les paguen a los trabajadores muy por debajo de lo que en realidad les deberían de pagar.

Por lo mencionado anteriormente, vemos como el sistema capitalista se diferencia del socialista, donde en el capitalista las decisiones son

tomadas por los dueños de las empresas, dejando fuera al estado o casi fuera, dejando que el sistema se regule por si solo en el mercado. Mientras que en el sistema socialista vemos como se tiene una ideología de que el estado es el que debe tomar las decisiones para el bien comun, sin dejar fuera a nadie, donde la riqueza sea mejor distribuida con el fin del bienestar para todos y no solo para unos pocos.

Asi, la desigualdad sigue siendo el gran problema de la poblacion mundial, es un reto que se debe superar, ya que sino seguira aumentando la crisis y las personas tendran cada vez menos oportunidades. Pero la lucha tiene que ser conjunta, tanto de propietarios, de trabajadores obreros y tambien del estado, este ultimo debe intervenir cuando sea necesario pero siempre procurando que los recursos sean bien distribuidos, sin que exista corrupcion de por medio, ya que sino seria lo mismo que nada.

### **Marco referencial**

#### **Sistema Financiero Ecuatoriano**

En los últimos años en Ecuador han existido muchos cambios y regulaciones muy importantes después de los graves problemas que ocasiono la crisis bancaria de 1999, el sistema ecuatoriano colapso en ese momento, y fue muy difícil poder seguir adelante ya que algunos bancos quebraron, afectando a miles de personas en todo el país, dejando muchas dudas y preocupaciones a todos. Sin embargo, se ha venido levantando de a poco la economía en el país, pero falta mucho más por hacer, y es aquí donde el estado y las diferentes entidades encargadas de las regulaciones para fomentar el sistema financiero ecuatoriano deben intervenir, con políticas y regulaciones en beneficio de las empresas y los consumidores y el país en general.

En Ecuador la entidad encargada de regular los bancos públicos y privados es la Superintendencia de Bancos del Ecuador (SB), además la entidad encargada de regular los mercados con el fin de permitir una competencia justa entre las empresas y previniendo el abuso de poder de mercado, es la Superintendencia de Control y Poder de Mercado (SCPM). (Camino, Uzcategui, & Moran, 2017)

## **Estructura del sistema financiero Ecuatoriano**

El sistema financiero ecuatoriano está compuesto por tres grandes sectores que son el sector financiero público, el sector financiero privado y el sector popular y solidario. Como ya se mencionó antes, estas entidades son reguladas por la superintendencia de bancos, además los bancos tienen la mayor presencia en el mercado con el 90% del total del sistema financiero.

### **Sector financiero público**

Según la Superintendencia de Control del Poder de Mercado, para fines de supervisión la superintendencia de bancos ha establecido el sector financiero público por 11 entidades, las cuales son:

- La Corporación Financiera Nacional, el Banco del Estado, el Banco Nacional de Fomento y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda. Estos cuatro realizan intermediación financiera y ofrecen servicios financieros.
- Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas. Es la entidad encargada de conceder créditos educativos.
- El Fondo de Liquidez del Sistema Financiero Nacional y la Corporación del Seguro de Depósitos. Ambas forman parte de la red de seguridad financiera.
- Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Es el banco encargado de la inversión.
- Banco Central del Ecuador.
- Fondo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos Indígenas del Ecuador. Es el Fondo administrativo que otorga créditos.
- Fondo de Garantía para la Micro y Pequeña Empresa del Ecuador. Es la entidad que conforma el sistema de garantía crediticia.

### **Sector financiero privado**

El sector financiero privado ecuatoriano está estructurado según el banco central, de veinticuatro bancos, treinta y nueve cooperativas, cuatro mutualistas, diez sociedades financieras y dos entidades de tarjetas de crédito como se observa en el siguiente gráfico. Adicional (en el anexo 1) se detallan los nombres de cada una de las entidades que conforman este grupo.



Figura 1. Número de IFI's del Sistema Financiero Privado Tomado de Banco Central del Ecuador (2014)

Sin embargo, para este mismo año los activos totales del sistema financiero fueron representados la mayoría por los Bancos con un 80% de participación, mientras que las cooperativas obtuvieron una participación del 12%, también las sociedades financieras y las tarjetas de crédito tuvieron 2% y 1% respectivamente. En consecuencia, esto demuestra que los bancos tienen bastante repercusión en cuanto al sistema financiero y al igual que las demás instituciones financieras son de vital importancia.

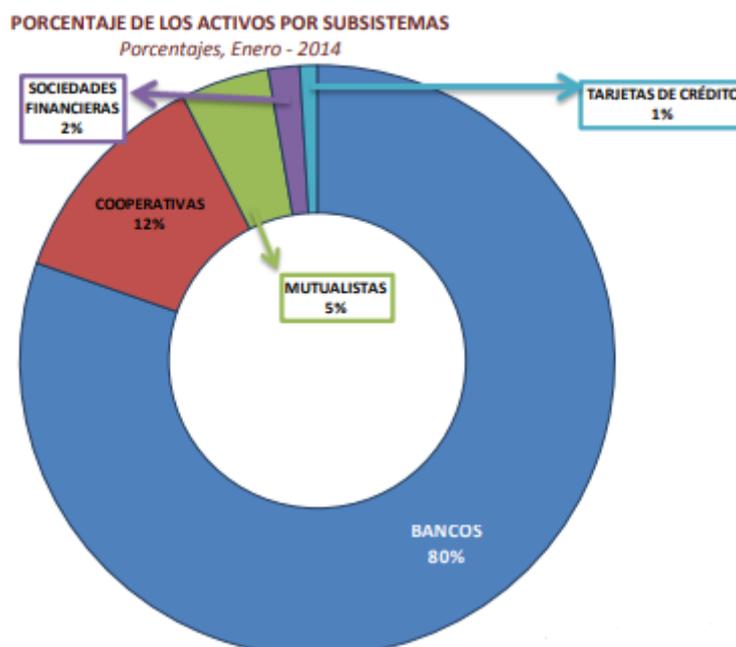


Figura 2. Porcentaje de los Activos por Subsistemas Tomado de Banco Central del Ecuador (2014)

Por otro lado, analizando las captaciones y colocaciones por parte de estas instituciones financieras, representan los recursos captados de parte de las personas con una determinada tasa de interés, con el fin de colocarlos en la economía del país, cobrando otra tasa de interés, la cual será mayor que la primera, lo que les permite obtener un margen de ganancia.

Por consiguiente, las captaciones de los bancos en el año 2010 fueron de 15.921 millones, luego se tuvo un incremento constante cada año hasta el 2014 donde fueron de 24.833 millones. Mientras tanto, las colocaciones por parte de los bancos para el año 2010 fueron de 11.361 millones, se mantuvo en crecimiento constante y en el año 2014 llego a 18.321 millones. Por ende las captaciones han sido superiores en todos estos años, lo cual quiere decir que aún se pudo prestar más dinero para los diferentes proyectos y negocios de las personas y empresas.

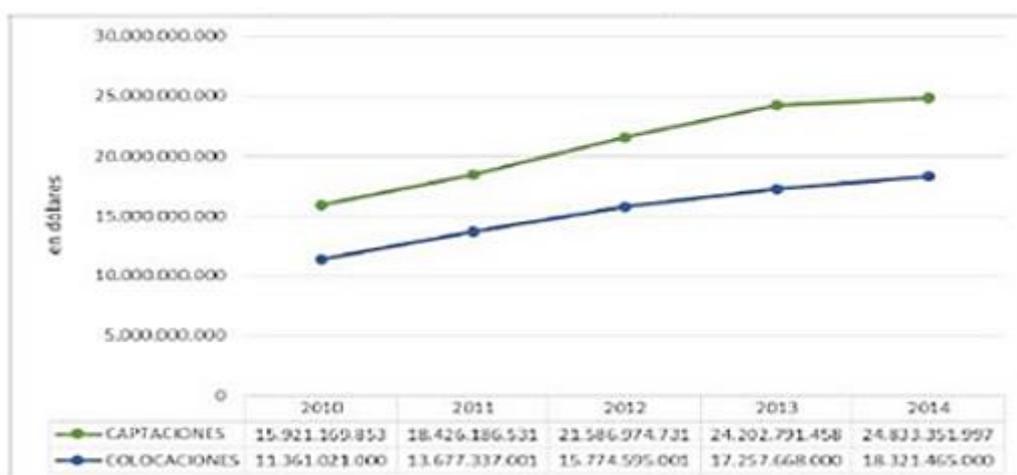


Figura 3. Evolución de Colocaciones y Captaciones de Bancos 2010-2014  
Tomado de Superintendencia de control de poder de mercado (2014)

Por otro lado, tenemos las colocaciones y captaciones de las cooperativas de ahorro y crédito, donde a diferencia de los bancos, las cooperativas tienen una brecha mucho más angosta y las colocaciones son superiores a las captaciones por lo menos hasta el año 2014, donde por fin las captaciones son ligeramente superiores a las colocaciones.

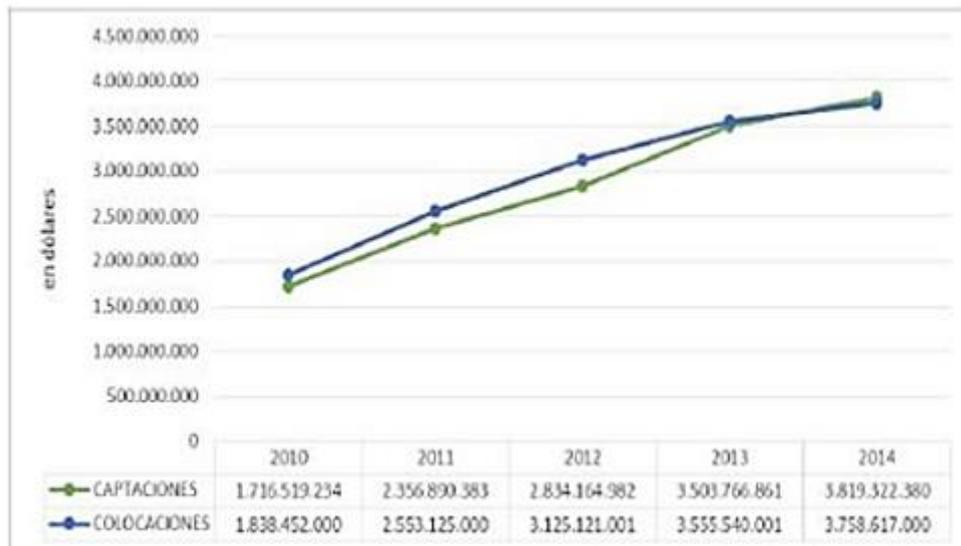


Figura 4. Evolución de Colocaciones y Captaciones de Cooperativas 2010 – 2014 Tomado de Superintendencia de control de poder de mercado (2014)

### **Tipos de crédito**

Según el Banco Central del Ecuador en su instructivo de tasas de interés (Banco Central del Ecuador, 2019) indica que existen diferentes tipos de crédito como:

Crédito productivo, en este se establecen los siguientes subsegmentos de crédito:

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

Productivo Agrícola y Ganadero: Operaciones de crédito productivo otorgadas a personas naturales obligadas a llevar contabilidad o personas

jurídicas que registren ventas anuales superiores a USD 100.000.00 para financiar actividades agrícolas y ganaderas.

**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.

Para este tipo de crédito existen los siguientes sub segmentos:

**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.

**Microcrédito:** Es el otorgado a una persona natural o jurídica con un nivel de ventas anuales inferior o igual a USD 300.000.00 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.

Para los microcréditos existen los siguientes sub segmentos:

**Microcrédito Minorista:** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea menor o igual a USD 1.000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

**Microcrédito de Acumulación Simple:** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 1.000.00 y hasta USD 10.000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

**Microcrédito de Acumulación Ampliada:** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del sistema financiero, sea superior a USD 10.000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada.

**Microcrédito Agrícola y Ganadero:** Operaciones otorgadas a solicitantes de crédito cuyo saldo adeudado en microcréditos a la entidad del Sistema Financiero Nacional, sea menor o igual a USD 100.000.00 incluyendo el monto de la operación solicitada para financiar actividades agrícolas y ganaderas

### **Características de la Mipymes**

El análisis de las Mipymes es de vital importancia para todos los países, ya que estas, son el motor de la economía, por lo cual es importante conocer su desempeño en cuanto a la generación de recursos en los procesos productivos que dinamizan el crecimiento y desarrollo de un país.

Ecuador tiene baja presencia de grandes empresas y una muy alta presencia de Mipymes. Por ello, estas últimas aportan de manera fundamental en la generación de empleo y riqueza, pues son la base de la economía y pilar fundamental del desarrollo social (Camino, Reyes, Apraes, Bravo, & Herrera, 2017).

Sin embargo, aunque las Mipymes no alcancen a igualar el aporte que generan las grandes empresas, estas ayudan en ciertos sectores de la economía en el país, haciendo referencia a los autores Camino, Reyes, Apraes, Bravo, & Herrera (2017) quienes indican lo siguiente:

“Las MIPYMES juegan un rol importante en el Ecuador, tanto que son aquellos grupos de empresas: microempresas, pequeñas y medianas empresas; que aportan una cantidad importante en producción, ingreso por ventas y empleo, sin embargo no son el grupo que lo hace en mayor cantidad como sí lo son las grandes empresas, a pesar de esto, las MIPYMES han venido creciendo año a año en el país, en ciertos sectores de la economía son el grupo más importante en términos de utilidad, ingreso por ventas, empleo y en número de empresas, por lo que su análisis se torna muy importante” (p.14).

Por otra parte, escritores como Shapero citado en Anzola (2010) advierte que la gestión empresarial o creación empresarial incorpora la creatividad y la toma de decisiones, y que el rol indispensable del empresario es establecer y ordenar los recursos productivos, pero teniendo que asumir los riesgos que esto incluye en ambientes que no son seguros.

### **Clasificación y evolución de las Mipymes**

Durante los últimos años en Ecuador, el número de empresas en general ha tenido un crecimiento importante, esto refleja que es de suma importancia que sigan creciendo para la economía del país en general. Sin embargo, aunque se ha tenido un crecimiento general, en los últimos años se ha tenido un decrecimiento del número de empresas, y esto hay que verlo como punto para mejorar y tomar conciencia que se necesitan más empresas para el bien del país en general.

En referencia a lo mencionado en el párrafo anterior, en un estudio del Instituto nacional de estadísticas y censos (INEC), a través del directorio de empresas y establecimientos (DIEE), en el año 2012 se registraron 749.912 empresas, mientras que para el año 2013 hubo un incremento del 10.02% con 826.804 empresas, ya para el año 2014 el número de empresas creció hasta llegar a la cantidad de 860.394. Sin embargo, para el año 2015

comenzó a decrecer el número de empresas en el Ecuador, ya que contaba con 858.835 empresas, y para el año 2016 siguió decreciendo hasta llegar a 843.745 empresas en total.

### Evolución del número de empresas (2012 – 2016)

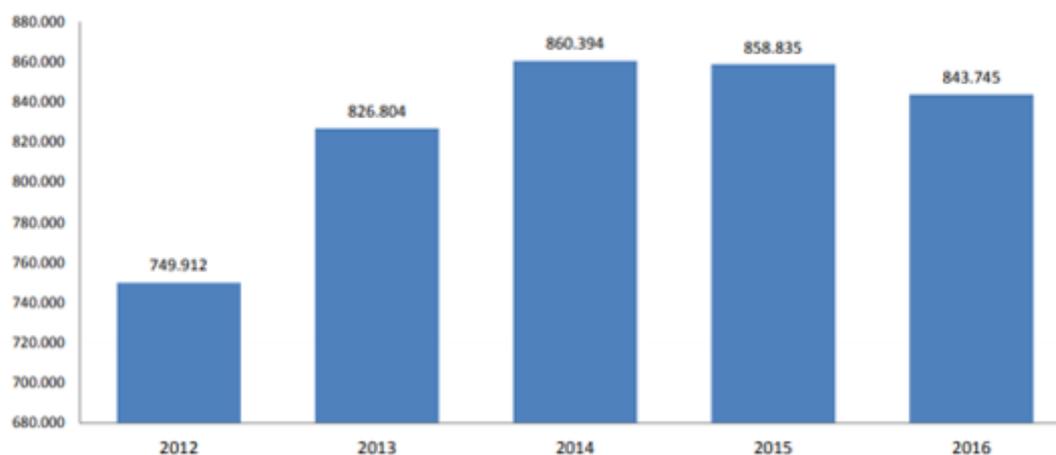


Figura 5. Evolución de Número de Empresa  
Tomado del INEC (2016)

En consecuencia, con respecto al gráfico anterior, del total de las 843.745 empresas, varía la forma institucional de cómo estas fueron creadas. Por esto, en el siguiente gráfico se puede observar que están divididas en siete formas diferentes, de las cuales 401.146 empresas son de régimen simplificado Rise, representando con un 47.54% de participación, mientras que en la sección de persona natural no obligado a llevar contabilidad, el número de empresas fue de 288.216 con un 34.18% de participación, las sociedades con fines de lucro representan el 8.57% del total, mientras que la persona natural obligado a llevar contabilidad tiene 49.990 empresas, representando un 5.92%, la institución pública tuvo 16.742 empresas, con un 1.98% de participación, la sociedad sin fines de lucro con 11.066 empresas, obtuvieron un 1.31%, mientras que en otros sectores institucionales con participaciones individuales menores a 1 año, tiene 4.040 empresas, con un 0.48% de participación.

*Tabla 1*  
*Estructura de Empresas Según Formato Institucional*

Forma institucional 2016	No. Empresas	Porcentaje
Régimen simplificado RISE	401.146	47.54%
Persona natural no obligado a llevar contabilidad	288.416	34.18%
Sociedad con fines de lucro	72.345	8.57%
Persona natural obligado a llevar contabilidad	49.990	5.92%
Institución pública	16.742	1.98%
Sociedad sin fines de lucro	11.066	1.31%
Otros sectores institucionales	4.040	0.48%
Total	843.745	100.00%

*Nota:* Tomado de INEC, 2016.

Por otra parte, la estructura de las empresas según su tamaño fue ampliamente representada por las microempresas con 763.636 unidades, obteniendo un sorprendente 90.51% de participación, seguido de las pequeñas empresas con 63.400 unidades, con 7.51% de participación, mientras que el número de las medianas empresas “A” y medianas empresas “B” fue de 7.703 y 5.143, con un 0.91% y 0.61% respectivamente, por último, las que menos participación tuvieron fueron las grandes empresas con 3.863 unidades y 0.46% de participación.

*Tabla 2*  
*Estructura de Empresas Según su Tamaño*

Tamaño de empresa 2016	No. Empresas	Porcentaje
Microempresa	763.636	90.51%
Pequeña empresa	63.400	7.51%
Mediana empresa “A”	7.703	0.91%
Mediana empresa “B”	5.143	0.61%
Grande empresa	3863	0.46%
Total	843.745	100.00%

*Nota:* Tomada de INEC, 2016.

Por otro lado, 19 actividades económicas fueron partícipe de la estructura de empresas en el año 2016, de las cuales tenemos al comercio como la actividad que más participación tuvo con un 36.6%, luego está la

actividad de agricultura y ganadería con un 10.4% de participación, seguido por el sector transporte y almacenamiento con 10%, luego tenemos al sector manufacturas con 8.6%, y por ultimo para terminar este top 5 se sectores con más participación está el de alojamiento y comidas con un 7.4%. Entre estos cinco sectores se concentra la mayor parte de participación con el 73% de empresas, con esto dejan en claro que son los sectores más importantes para la economía del Ecuador.

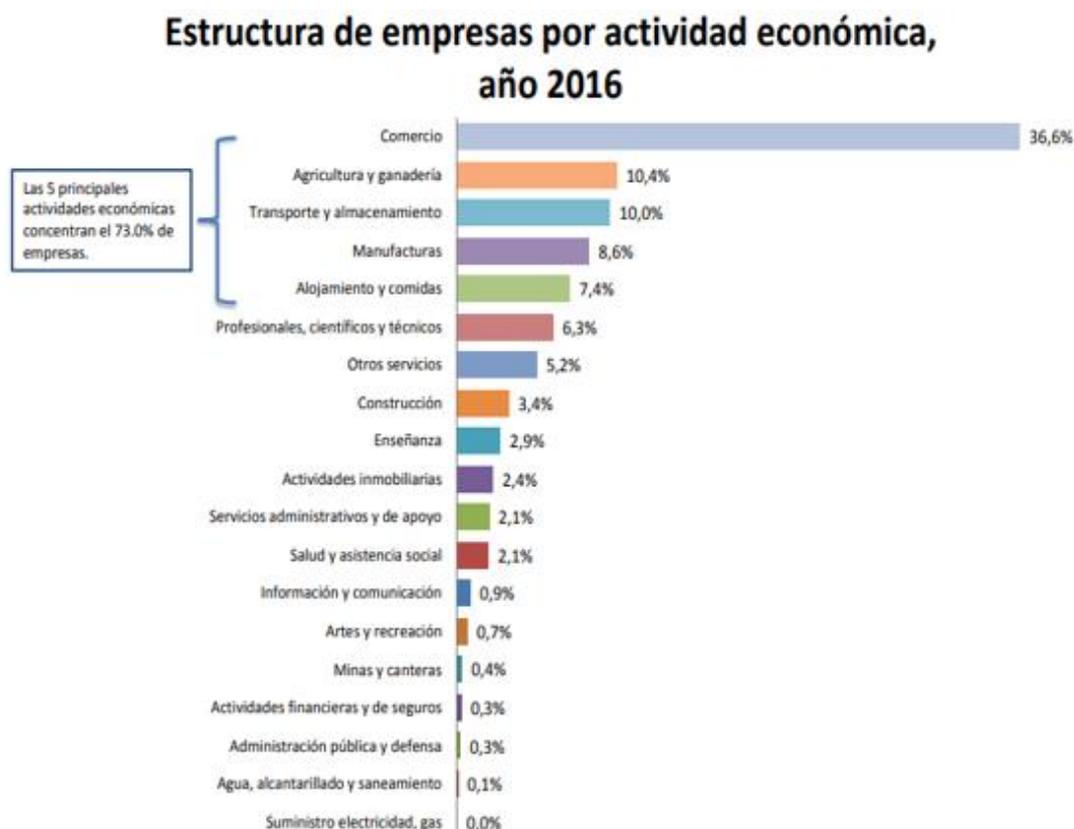


Figura 6. Estructura de Empresas por Actividad Económica Tomado del INEC (2016)

### Mipymes panorama laboral

En un estudio realizado por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, que analiza la cantidad de empresas, entre las grandes empresas y las Mipymes en los años 2013, 2014 y 2015, se indica que hubo alrededor de 56.000 empresas, donde, 53.000 de ellas fueron Mipymes y 3.000 grandes empresas, así mismo obtuvieron una participación del 95% y 5% respectivamente. No obstante, las Mipymes generaron alrededor de 456.000 empleos, frente a 684.000 de las grandes empresas, lo que significa

un 42% y 58% respectivamente (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2017).

Por lo tanto, los datos del párrafo anterior nos demuestran que aunque las Mipymes no generan la magnitud de empleos que generan las grandes empresas, estas representan una cantidad muy importante que sirve para mejorar la estabilidad laboral que presenta el país, por esta razón, mientras más atención se le preste a este sector, mejores resultados se tendrán en general para todos.

Por consiguiente, el estudio en mención está compuesto por siete sectores, donde:

Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Corresponde al Sector A.

Industrias Manufactureras. Corresponde al Sector C.

Construcción. Corresponde al Sector F.

Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas. Corresponde al Sector G.

Transporte y almacenamiento. Corresponde al Sector H.

Actividades inmobiliarias. Corresponde al Sector L.

Actividades profesionales, científicas y técnicas. Corresponde al Sector M.

### **Mipymes panorama laboral según tamaño de empresa**

El número de empresas estuvo conformado de la siguiente manera: en el año 2013 hubo 52.929 empresas, donde 3125 fueron grandes empresas, obteniendo un 6% de participación, mientras que las Mipymes tuvieron 49.804 empresas con un 94% de participación.

El año siguiente 2014, fue un muy buen año ya que tanto las grandes empresas como las Mipymes tuvieron crecimientos, siendo las Mipymes las que más crecieron con 12.57%, contando con 56.062 empresas, con una participación del 95%, mientras que las grandes empresas crecieron un 0.26%, con 3.133 empresas, con una participación del 5%.

En el año 2015, hubo una disminución del total de empresas de un 2%, donde las grandes empresas decrecieron un 3.26%, mientras que las Mipymes 1.93% en total.

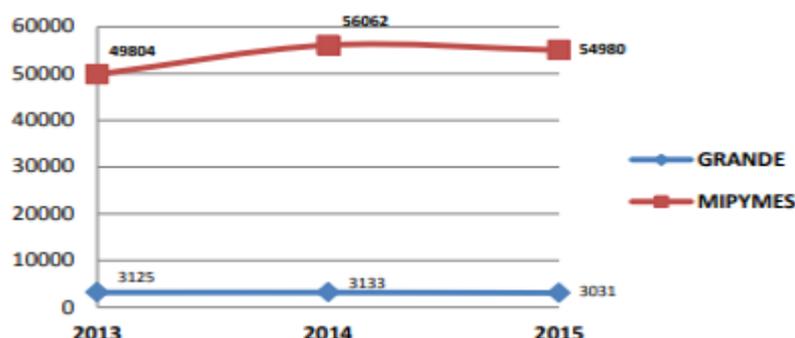


Figura 7. Evolución del Número de Empresas Según su Tamaño Tomado de SCVS (2017)

### Mipymes panorama laboral número de empresas por región

Por ende, analizado el número de empresas por regiones, en la tabla 4 se puede observar que en el año 2013 la región costa fue la que mayor número de empresas tuvo, con 28.762 empresas acaparando una participación del 54.3%, de las cuales, Mipymes fueron 27.306 y 1.456 grandes empresas. Para el año 2014, la misma región tuvo 31.694 empresas, representando un 53.5%, de las cuales 30.238 fueron Mipymes y 1.456 fueron grandes empresas. Ya para el año 2015, la región costa obtuvo una participación del 52%, siendo 28.909 Mipymes y 1.407 fueron grandes empresas.

Tabla 3  
Número de Empresas por Región

Región	2013 Grandes	Mipymes	2014 Grandes	Mipymes	2015 Grandes	Mipymes
Costa	1456	27306	1456	30238	1407	28909
Sierra	1639	21111	1647	24104	1598	24433
Oriente	24	1172	24	1478	21	1406
Galápagos	6	215	6	242	5	232
Total	3125	49804	3133	56062	3031	54980

Nota: Tomada de SCVS, 2017.

Por lo tanto, según los datos anteriores, para el año 2014, todas las regiones presentaron un crecimiento en cuando a número de empresas, donde el 11% fue el incremento para la región costa, 14% fue el crecimiento

de la región sierra, mientras que la región Oriente fue la región que mayor crecimiento generó, con un 26%, y por último la región Galápagos creció un 13%. Sin embargo, para el año 2015, hubo un decrecimiento general del 2% respecto al año 2014, no obstante al final siguieron con un crecimiento general respecto al año 2013.

Por otra parte, analizando el aporte de empresas por provincias, tenemos que para el 2013, Guayas genero el 45% de participación, con 22.438 Mipymes y 1.196 grandes empresas. Mientras, en el año 2014 la provincia anteriormente mencionada tuvo un 44% de participación con 25.851 empresas, donde 24.652 fueron Mipymes y 1.199 fueron grandes empresas. Por último, en el año 2015 la provincia del Guayas tuvo 23.747 Mipymes y 1.162 grandes empresas, que en total sumo 24.909 firmas que represento un 43% de participación en relación con las otras provincias.

Por consiguiente, los datos del párrafo anterior nos indican que para el año 2014, todas las provincias presentaron un incremento en cuanto al número de empresas, donde Guayas incremento en un 10%, mientras que en Pichincha el incremento fue del 13%, en Azuay del 15%, y en Manabí el incremento fue de 14%. La provincia que mayor incremento obtuvo en este año fue Azuay. Sin embargo, para el año 2015, solo Pichincha y Azuay obtuvieron un crecimiento en cuanto al número de empresas con el 1% y el 6% respectivamente, mientras que Guayas y Manabí presentaron un decrecimiento del 4% y 15% respectivamente.

*Tabla 4*  
*Número de Empresas por Provincia*

Provincia	2013 Grandes	Mipymes	2014 Grandes	Mipymes	2015 Grandes	Mipymes
Guayas	1196	22438	1199	24652	1162	23747
Pichincha	1313	15076	1321	17074	1278	17179
Azuay	142	2187	142	2509	140	2652
Manabí	103	2149	101	2447	95	2084
Total	2754	41850	2763	46682	2675	45662

*Nota:* Tomada de SCVS, 2017.

## Mipymes panorama laboral número de empresas por ciudades

Ahora, analizando las principales ciudades como, Guayaquil, Quito, Cuenca y Machala, las mismas que aportaron con la creación de nuevas empresas, tenemos que para el año 2013, Guayaquil fue a ciudad que más número de empresas registro con 41% de participación respecto a las otras ciudades, lo que significo 21.794 empresas, de las cuales 20.781 fueron Mipymes y 1.013 fueron grandes empresas. Mientras para el año 2014, la misma ciudad tuvo un 40% de participación con 23.748 empresas, de las cuales 22.733 fueron Mipymes y 1.015 grandes empresas. Por último, en el año 2.015 la ciudad de Guayaquil genero un total de 22.729 empresas, donde 21.748 fueron Mipymes y 981 grandes empresas, lo que represento un total de 39% de participación respecto a las otras ciudades.

*Tabla 5*  
*Número de Empresas por Ciudad*

Ciudad	2013 Grandes	Mipymes	2014 Grandes	Mipymes	2015 Grandes	Mipymes
Guayaquil	1013	20781	1015	22733	981	21748
Quito	1232	14048	1239	15890	1197	15983
Cuenca	141	1865	141	2145	139	2274
Machala	69	1006	69	1133	66	1158
Total	2455	37700	2464	41901	2383	41163

*Nota:* Tomada de SCVS, 2017.

## Mipymes implicación en el empleo

Por otra parte, las Mipymes en general aportan mucho en cuanto a empleo se refiere, y en Ecuador no es la excepción, por eso es necesario que estas puedan alcanzar un desarrollo sostenible a través del tiempo, mediante procesos y productos de calidad (Yance, Solís, Burgos, & Hermida, 2017). Debido a esto, cuanto se hable de generacion de empleo las mipymes son de vital importancia.

En consecuencia, siguiendo con el estudio de la superintendencia de compañías, 1'107.080 fueron los empleados a nivel nacional tomados en cuenta todos los sectores economicos en el año 2013, ya para el año 2014 se registraron 1'235.919 empleados, lo que significo un crecimiento del

11.64%, mientras que para el año 2015 la tasa de empleo bajo 8.20% respecto al año anterior, lo que significo que fueran 1'134.594 trabajadores en todos los sectores economicos.

### **Mipymes implicación en el empleo clasificación por tamaño de empresa**

Por lo tanto, en la clasificacion del tamaño, para el año 2013 las mipymes aportaron 459.490 empleos, lo que significo un 41.50% de participacion respecto a las grandes empresas. En el año 2014, las mipymes aportaron con 509.013 plazas de trabajo que fue superior al año anterior con un 10.78% de crecimiento, sin embargo su participacion disminuyo con 41.18% respecto a las grandes empresas. Por ultimo, en el año 2015 las mipymes generaron 455.079 plazas de trabajo, acaparando el 40.11% del mercasos de empleo respecto a las grandes empresas, lo que significo un 10.60% de decrecimiento en comparacion al año anterior.

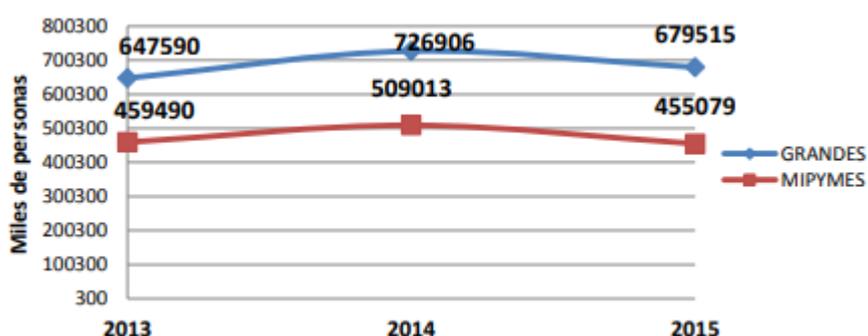


Figura 8. Cantidad de Empleados Según Tamaño de Empresa Tomado de SCVS (2017)

### **Mipymes implicación en el empleo clasificación por ciudad**

En cuanto a la generación de plazas de trabajo con relación a las principales ciudades del país, tenemos que las cuatro principales ciudades son Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala, las cuales para el año 2013 las Mipymes aportaron con 357.143 plazas, siendo Guayaquil la según ciudad con más participación con 163.505, solo por detrás de Quito. Ya para el año 2014 fueron 391.388 plazas de trabajo que generaron las Mipymes, lo que significó un crecimiento en cuanto al año anterior. Por último, en el año 2015 hubo un decremento del 15.11% en cuanto a la generación de plazas de empleo respecto al año anterior, siendo de 344.805 plazas de empleo.

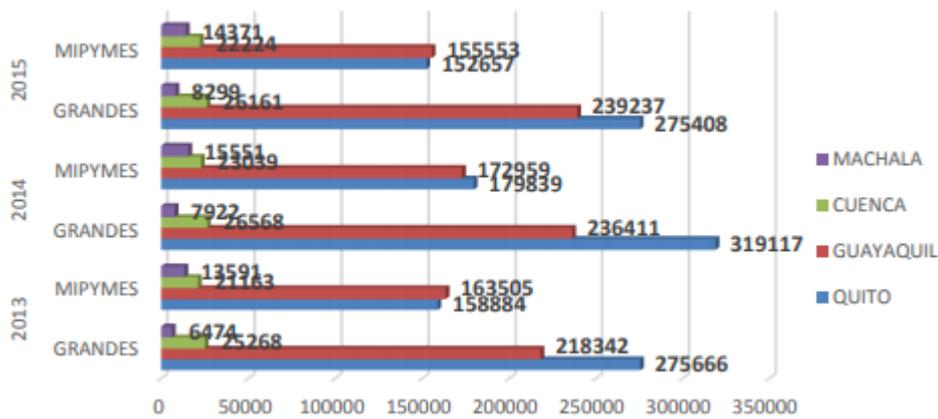


Figura 9. Cantidad de Empleados por Ciudad  
Tomado de SCVS (2017)

## Mipymes implicación en la utilidad

### Mipymes implicación en la utilidad por tamaño de empresas

Tomando en cuenta que la utilidad se obtiene después de sumar y restar la utilidad operacional, así como los gastos e ingresos no operacionales y los impuestos. Según datos de un estudio sectorial de la superintendencia de compañías y seguros del Ecuador, que analiza a grandes empresas y Mipymes, en la utilidad de las Mipymes frente a la de las grandes empresas, se puede observar que en el año 2013 la utilidad de las grandes empresas fue de 85% lo que generó 4.460,64 millones de dólares, mientras que las Mipymes generaron 772,25 millones de dólares, lo que representó un 15% del total de las utilidades.

Luego, en el año 2014, ambas tienen un incremento, las grandes empresas con 4.821,32 millones y las Mipymes con 1.125,91 millones de dólares, dejando su participación del 81% y del 19% respectivamente. Sin embargo en el año 2015 tanto las grandes empresas como las Mipymes sufrieron un decremento en su utilidad, dejando con una participación del 79% para las grandes empresas, lo que significó 3.430,74 millones de dólares, y del 21% de participación para las Mipymes, lo que les significó una utilidad de 904,50 millones de dólares.

Por lo tanto, según (Camino et al., 2017), si bien en cierto que las grandes empresas han tenido mayor utilidad y participación en estos años evaluados, las Mipymes han sufrido con menor impacto la recesión que tuvo el Ecuador en 2015 con la caída del precio del petróleo.

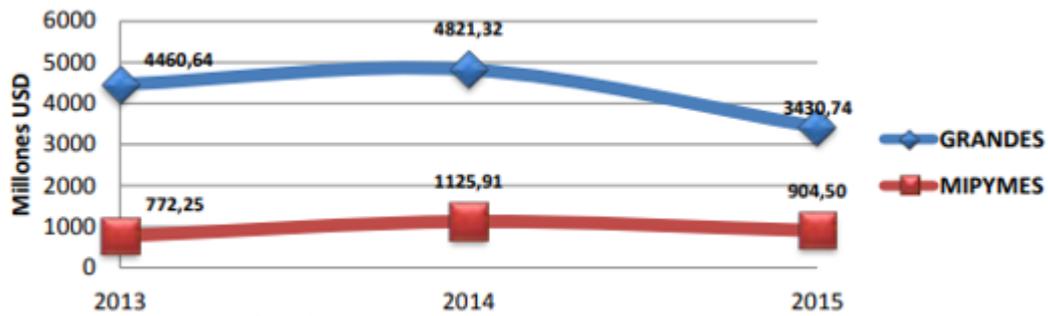


Figura 10. Utilidad Según Tamaño de Empresa  
Tomado de la SCVS (2017)

### Mipymes implicación en la utilidad generada por ciudades

Además, revisando las 5 ciudades con mayor utilidad generada durante el mismo periodo de tiempo, años 2013, 2014 y 2015, hay 3 ciudades que siempre han estado año tras año, de esta manera tenemos que en el año 2013 las ciudades fueron Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Sangolquí. En Quito la participación de las grandes empresas fue del 90,10%, mientras que de las Mipymes fue del 9,90%. En Guayaquil la participación que tuvieron las grandes empresas fue de un 82,14%, y la de las Mipymes fue de 17,86%. Analizando las empresas en Cuenca, los datos muestran que las grandes empresas tuvieron una participación de 84,31%, mientras que las Mipymes tuvieron una participación del 15,69%.

Por lo tanto, en el año 2014, tres ciudades repitieron el podio, las cuales fueron Quito, Guayaquil, Cuenca, y las otras dos ciudades que se incorporaron fueron Samborondón y Eloy Alfaro. En Quito la participación de las grandes empresas fue del 87,27%, mientras que de las Mipymes fue del 12,73%. Mientras tanto en Guayaquil, la participación que tuvieron las grandes empresas fue del 78,91%, y la de las Mipymes fue del 21,09%. En Cuenca el 68,89% de participación fue de las grandes empresas, mientras que el 31,11% restante fue para las Mipymes. Por lo tanto la participación de las dos nuevas ciudades Samborondón y Eloy Alfaro fue del 25,04% y 97,76% respectivamente para las grandes empresas y del 74,96% y 2,24% para las Mipymes respectivamente.

Luego, en el año 2015 las mismas cinco ciudades se mantuvieron en lo más alto referente a utilidad generada, dejando un 87,51% para las grandes empresas y un 12,49% para las Mipymes. En Guayaquil el porcentaje de participación de las Mipymes subió con respecto al año

anterior, dejando con un 74,24% para las grandes empresas y un 25,76% para las Mipymes. En Cuenca las grandes empresas tuvieron un 66,62% de participación, mientras que para las Mipymes fue del 33,38%. En Samborondón la participación de utilidad fue de 11,48% para las grandes empresas y 88,52% para las Mipymes. Por ultimo tenemos que en Eloy Alfaro la participación de las grandes empresas fue del 99,65%, mientras que para las Mipymes fue del 0,35%.

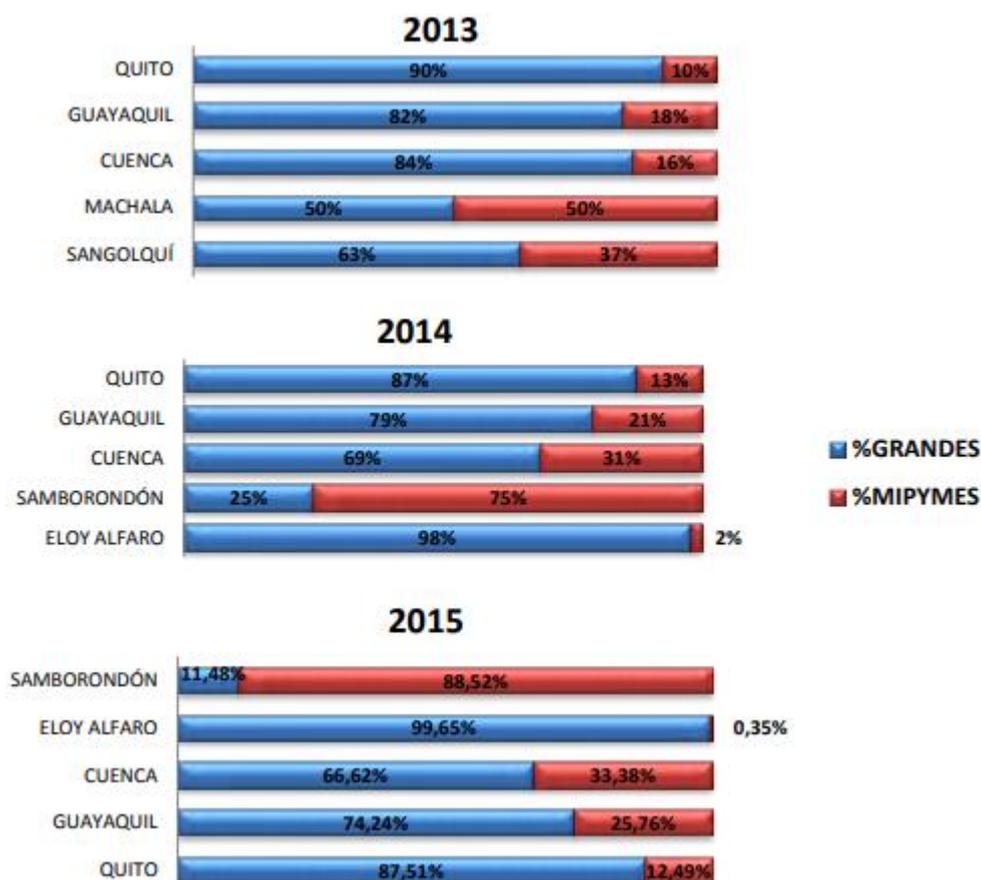


Figura 11. Participación de las 5 Ciudades con Mayor Utilidad Tomado de la SCVS (2017)

### Marco conceptual

En esta investigación se utilizan conceptos modernos que se hacen necesarios su aclaración como:

#### Mipymes

Existen muchos conceptos sobre las Mipymes, de diferentes autores y diferentes contextos, pero el significado casi siempre es el mismo, además aportan de manera significativa a la economía de los países en los que se encuentran establecidas.

Como lo indica Cleri (2012) la empresa es un conjunto de personas y su objetivo es servir a otras personas, ya sea a su mismo personal, sus clientes o sus proveedores, lo que requiere que sus acciones deben ir enfocadas hacia un ámbito laboral pleno y satisfactorio, que genere riqueza, y así mismo otorgar beneficios y con esto llegar al máximo de la eficiencia en general.

En consecuencia, otra definición es la que mencionan los autores Arbulú & Otoy (2006) quienes indican lo siguiente:

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

Actualmente las pymes aportan muchos beneficios para la estabilidad y economía en los países en los que operan, por esta razón, se deben de tener en cuenta y tratar de facilitarles en medida de lo que se pueda sus operaciones y sus procesos, para que sean más eficientes y puedan seguir creciendo, tal como lo menciona Yance, Solís, Burgos, & Hermida (2017):

Las Pymes constituyen un factor importante para el crecimiento socio-económico de cada país, lo que da origen a la necesidad de incrementar su desempeño y requerir la implementación de estrategias que beneficien las operaciones, todo con la finalidad de reducir los costos de operación, mejorar la eficiencia de los procesos, los niveles de inventario, la calidad de los productos y por supuesto incrementar la productividad (p.3).

## **Financiamiento**

Como lo menciona el autor Vaca (2012) en Gonzáles & María (2017) “El financiamiento es considerado una de las principales herramientas de crecimiento y desarrollo de las empresas, en consecuencia, también una parte fundamental para la supervivencia del negocio” (p.43).

También podemos apreciar lo que nos indica el autor Hall (1989) en González & María (2017) "la provisión de financiamiento se reconoce como clave ya que permite que las firmas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas" (p.43).

Por lo tanto, el financiamiento para Levy (2008) es fundamental para poder hacer frente a alguna necesidad financiera, el mismo que se compromete a ser cancelado en su totalidad en un plazo máximo establecido previamente entre los implicados, con sus respectivos intereses que genere y cumpliendo con las garantías exigidas por el prestamista, las cuales le garanticen la recuperación de lo prestado (Torres, Guerrero, & Paradas, 2017).

Una última definición de financiamiento es la que dan Boscan y Sandrea (2006) citados en (Torres, Guerrero, & Paradas, 2017) donde indican que el financiamiento representa la alternativa con que las empresas cuentan para poder implementar y ejecutar diferentes estrategias mediante la inversión, lo que le da acceso a poder aumentar la producción, desarrollar nuevas tecnologías, crecer en infraestructura o realizar alguna otra inversión necesaria para el beneficio de la empresa.

## **Economía**

En el libro "Economía" de los autores Samuelson y Nordhaus citados en Thompson (2016) definen a la economía como "El estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos" (p.4)

Además, el autor Alfred Marshall indica lo siguiente sobre definición de economía "La ciencia económica examina aquella parte de la acción social e individual que está más estrechamente ligada al logro y empleo de los requisitos materiales del bienestar" (Thompson, 2016, p.99)

## **Distribución de la riqueza**

La distribución de la riqueza o de los ingresos es la forma en la cual el producto total generado por un país se reparte entre los trabajadores y los empresarios. El modo en que se reparte está determinado por las políticas

económicas que determina el Estado, que son las que influyen en las posteriores decisiones que toman las empresas y las conductas que adoptan los hogares (Moreno, 2013)

Además, la distribución de la riqueza para Riquelme (2019) es considerada como:

La forma en que se reparte, el producto total producido por un país, entre trabajadores y empresarios. Este reparto se encuentra determinado por las políticas económicas implementadas por el Estado, las cuales influyen en las decisiones tomadas por las empresas y la conducta adoptada por los ciudadanos. (p.4)

Vemos como el estado es quien debe intervenir para poder desarrollar una correcta distribución de la riqueza, para ser repartido entre los empresarios y trabajadores.

Una última definición de distribución de la riqueza es la que menciona Sabino (1991) "Transferencia de bienes, y en especial de rentas, de unos sectores a otros de la población, para hacer la distribución de la misma más homogénea" (p.250). Por lo tanto, es de suma importancia que esta distribución de la riqueza sea equitativa para todos.

### **Garantías de crédito**

La garantía de crédito según Roca (1996, p. 134) citado en Aedo (2008, p.7) se refiere a "la garantía está concebida como un sistema de aseguramiento, legal o voluntario, cuya finalidad esencial es preservar el interés del acreedor, asegurando el cumplimiento de la prestación". Por lo tanto, la garantía ayuda a asegurar que lo que se está prestando u otorgando, sea devuelto, caso contrario se haría uso de la misma.

Además, otra definición de lo que es una garantía de crédito es la que menciona el autor Daris (2014) quien nos menciona que:

Las garantías bancarias en sentido estricto se convierten en una protección del crédito otorgado, al tiempo que son medidas precautorias o preventivas que procuran que la operación de financiamiento concedida al prestatario no ponga en riesgo la

devolución del capital depositado por el público ya que la relación entre la banca y sus clientes está fundamentada por una recíproca confianza y transparencia (p.2)

En consecuencia, según lo mencionado en el párrafo anterior, las garantías son muy importantes al momento de solicitar un crédito, sin embargo se debe tener un poco de flexibilidad para empresas pequeñas que recién están empezando, ya que esto les permitirá tener más confianza y en un futuro poder crecer como empresa.

### **Tasa de interés**

La tasa de interés representa el precio y el beneficio del dinero por la comercialización y utilización del dinero, por su devaluación a través del tiempo. Así como también se puede decir que es el margen que se paga a razón de como el dinero se devalúa a través del tiempo (Ortiz, 2014)

En complemento, otro concepto de tasa de interés es el que indica Scielo (2017) “el *precio* del atesoramiento, en el sentido de que mide el sacrificio pecuniario que quien atesora considera suficiente para preferirlo frente a otras exigibilidades y activos de igual valor presente” (p.36)

Por tanto, para el autor (Buenaventura, 2003) la definición de tasa de interés es la siguiente:

La tasa de interés representa el importe del alquiler del dinero. Dado que los montos de intereses son dinero lo mismo que el capital, este importe se presenta normalmente como un porcentaje que se aplica al capital por unidad de tiempo; a este valor se le denomina tasa de interés (p.41)

### **Mercado**

Existen varias definiciones para mercado, pero entre las más importantes están las siguientes definiciones, los autores Bonta y Farber citados en Verito (2010) indican que el mercado es donde existe la oferta y la demanda, al mismo tiempo es donde están los compradores y vendedores potenciales de un determinado producto.

Por consiguiente, otra definición que tiene el mercado es la establece que es un grupo de personas, incluidos compradores y vendedores, de un producto o servicio en particular, quienes determinan la demanda del producto o servicio son los compradores, y quienes determinan la oferta del producto o servicio son los vendedores Mankiw citado en Verito (2010).

### **Sistema Financiero Nacional**

El sistema financiero nacional del Ecuador es de vital importancia para el desarrollo de la actividad económica y financiera, ya que ofrece los recursos necesarios para el funcionamiento de las actividades de los bancos, las empresas y las personas. Se lo puede definir de la siguiente manera por la (Superintendencia de Bancos, s.f.):

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos (p.4)

Además, otra definición sobre el sistema financiero es el que indica (BANECUADOR, 2016):

El Sistema Financiero Nacional, conocido por sus siglas como SFN, es el conjunto de instituciones financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. A través del SFN se canalizan los movimientos de dinero que realizan los ciudadanos, así como los créditos que obtienen las personas, familias u organizaciones que requieren financiamiento. De esta manera el Sistema Financiero Nacional contribuye al desarrollo del país, fortaleciendo la inversión productiva y el consumo responsable (p.8).

## **Marco Legal**

Las leyes establecidas en cada país son fundamentales para un correcto funcionamiento de la sociedad en general, a continuación se verán las leyes que afectan al tema tratado en esta investigación, sobre todo en como inciden en los otorgamientos de créditos.

El código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI), en su registro oficial No. 351, en el libro III del desarrollo empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, y de la modernización de la producción, en el título I, capítulo I, Art. 53, define a las Mipymes como:

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010, p. 26)

Además, el COPCI en su art. 54 menciona que el consejo sectorial coordinara las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes: Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como también formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES. Al mismo tiempo, Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia. Adicionalmente, Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia. Entre otras funciones (ASAMBLEA NACIONAL, 2010)

Otro aspecto importante que establece el COPCI, es a lo referente al control y monitoreo para las Mipymes, que en el art. 56 indica:

Se crea el Registro Único de las MIPYMES como una base de datos a cargo del Ministerio que presida el Consejo Sectorial de la Producción, quien se encargará de administrarlo; para lo cual, todos los Ministerios

sectoriales estarán obligados a entregar oportunamente la información que se requiera para su creación y actualización permanente. Este registro permitirá identificar y categorizar a las empresas MIPYMES de producción de bienes, servicios o manufactura, de conformidad con los conceptos, parámetros y criterios definidos en este código. De igual manera, generará una base de datos que permitirá contar con un sistema de información del sector, de las MIPYMES que participen de programas públicos de promoción y apoyo a su desarrollo, o que se beneficien de los incentivos de este código, para que el órgano competente pueda ejercer la rectoría, la definición de políticas públicas, así como facilitar la asistencia y el asesoramiento adecuado a las MIPYMES. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010, p. 27)

Por consiguiente, en cuanto al financiamiento y a la igualdad de oportunidades, el COPCI en su art. 57 señala:

Democratización productiva.- En concordancia con lo establecido en la Constitución, se entenderá por democratización productiva a las políticas, mecanismos e instrumentos que generen la desconcentración de factores y recursos productivos, y faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas. El Estado protegerá a la agricultura familiar y comunitaria como garantes de la soberanía alimentaria, así como también a la artesanía, al sector informal urbano y al micro, pequeña y mediana empresa, implementando políticas que regulen sus intercambios con el sector privado. El Estado promoverá políticas específicas para erradicar la desigualdad y discriminación hacia las mujeres productoras, en el acceso a los factores de producción. (ASAMBLEA NACIONAL, 2010, p. 28)

También, el COPCI en su art. 59, literal n. indica: “Desarrollar servicios financieros públicos para la democratización del crédito que faciliten el acceso al financiamiento, capital y tecnología para la realización de actividades productivas, especialmente de los grupos tradicionalmente

excluidos de estos servicios financieros.” (ASAMBLEA NACIONAL, 2010, p. 29).

Por otro lado, la ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario (LOEPS), tiene como objetivo fomentar la cooperación y reciprocidad, así como también proteger al ser humano y orientándolo al buen vivir, como lo indica en su registro oficial 444, 10-v-2011, en su art. 1:

Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (REPÚBLICA DEL ECUADOR ASAMBLEA NACIONAL, 2011, p. 2)

En adición, la presente ley LOEPS tiene por objeto los siguientes puntos:

- a) Reconocer, fomentar y fortalecer la Economía Popular y Solidaria y el Sector Financiero Popular y Solidario en su ejercicio y relación con los demás sectores de la economía y con el Estado.
- b) Potenciar las prácticas de la economía popular y solidaria que se desarrollan en las comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades, y en sus unidades económicas productivas para alcanzar el Sumak Kawsay.
- c) Establecer un marco jurídico común para las personas naturales y jurídicas que integran la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario.
- d) Instituir el régimen de derechos, obligaciones y beneficios de las personas y organizaciones sujetas a esta ley.

e) Establecer la institucionalidad pública que ejercerá la rectoría, regulación, control, fomento y acompañamiento. (REPÚBLICA DEL ECUADOR ASAMBLEA NACIONAL, 2011, p. 3)

En referencia a lo que indica la constitución de la república del Ecuador, en su capítulo cuarto soberanía económica, Sección octava Sistema financiero, en su art. 308:

Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país. Las actividades financieras intermediarán de forma eficiente los recursos captados para fortalecer la inversión productiva nacional, y el consumo social y ambientalmente responsable. El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura. (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008, p.147)

Así mismo, esta constitución debe fomentar el desarrollo económico del país como lo indica en su art. 310:

El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía. (ASAMBLEA CONSTITUYENTE, 2008, p.147)

### **Marco Metodológico**

En este apartado se presenta el método de investigación que se ha utilizado, así como también el tipo de investigación, las fuentes de información, las herramientas utilizadas para la recopilación de información y las herramientas de análisis de información.

Cabe recalcar que la investigación se basa en las empresas Mipymes del sector de la construcción específicamente de los distribuidores de materiales y almacenes de venta de todo tipo de materiales para la construcción.

Así también, se usa el método deductivo, estudio de caso enfoque paradigmático socio crítico cualitativo, porque hacemos una crítica de la realidad.

### **Diseño y tipo de la investigación**

Dado que el objetivo de esta investigación es analizar los factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, se ha utilizado el diseño no experimental, ya que las variables no se manipulan sino que se observan tal como se dan. Además será aplicado de manera transversal ya que se recogerán y analizarán datos de un momento determinado. Además, teniendo en cuenta que el tema de investigación tiene sustento teórico suficiente se realizara una investigación de tipo descriptiva.

Por lo tanto, según Hernández, Fernández, & Baptista (2010) las investigaciones no experimentales son “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (p.149), es por tal razón que se eligió este tipo de investigación.

Además, como lo indican (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010) el diseño transversal es en el que se “recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p.151).

Por otra parte, se ha eligió la investigación descriptiva ya que en esta se debe utilizar mucho material teórico como lo mencionan Hernández, Fernández, & Baptista (2010, p.80) “la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población”

## **Enfoque de la investigación**

El enfoque que se utilizara en esta investigación será un enfoque cualitativo, ya que es el que mejor se adapta a las necesidades y características de esta investigación, ya sea por falta de tiempo y recursos.

Se usara el enfoque cualitativo, ya que Hernández, Fernández, & Baptista (2010, p.80) mencionan que “utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”

Por lo tanto, el método a usarse en la presente investigación será el método cualitativo, ya que se harán entrevistas a 15 dueños o gerentes de Mipymes específicamente del sector construcción, en los distribuidores y almacenes de venta de todo tipo de materiales para la construcción, ubicados en el sector noroeste alborada, sauces y en el centro de Guayaquil en la avenida Machala y Quito.

## **Fuentes de la investigación**

La fuente a utilizar en la presente investigación es la fuente primaria ya que se ha obtenido a través de libros en bibliotecas, en libros de internet, en informes, en trabajos de investigación, en estudios etc., así como lo mencionan los autores Hernández, Fernández, & Baptista (2010):

Las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes. Ejemplos de éstas son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en internet, etcétera (p.53).

Además, también se usa fuentes de información secundarias ya que estas ayudan a obtener información cuando esta es de difícil acceso o existe poca información, como lo indica Wigodski (2010, p.11) “interpretan y analizan fuentes primarias. Las fuentes secundarias son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación

o evaluación”, las fuentes de información secundarias abarcan índices, revistas de resúmenes, enciclopedias, bibliografías entre otras.

### **Las herramientas de recopilación de datos**

Para la recopilación de información de la presente investigación se utilizará la entrevista como herramienta de recolección de datos, con el fin de poder obtener información valiosa sobre el funcionamiento de las empresas Mipymes y cuál es su situación actual, así como conocer sobre los diferentes factores que afectan la accesibilidad del crédito para estas empresas y cuáles serían las posibles medidas que se deberían tomar.

Se entrevistaran a 15 empresas Mipymes del sector de la venta o distribución de materiales de construcción, ubicados en el centro de Guayaquil en la avenida Machala y avenida Quito, también en el noroeste de la alborada y por ultimo en el sector de sauces.

En consecuencia, la entrevista según los autores Hernández, Fernández, & Baptista (2010) la definen como “una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados)” (p.418). Así mismo, el autor Janesick (1998) citado en Hernández, Fernández, & Baptista (2010, p.418) indica que “en la entrevista, a través de las preguntas y respuestas, se logra una comunicación y la construcción conjunta de significados respecto a una tema”.

Así mismo, las encuestas según Hernández, Fernández, & Baptista (2010) “Generalmente utilizan cuestionarios que se aplican en diferentes contextos (aplicados en entrevistas “cara a cara”, mediante correo electrónico o postal, en grupo)” (p.158). Además, los mismos autores indican que “las encuestas de opinión (surveys) son investigaciones no experimentales transversales o transaccionales descriptivas o correlacionales-causales, ya que a veces tienen los propósitos de unos u otros diseños y a veces de ambos” (p.165).

### **Capitulo III**

#### **Descripción y caracterización de la situación actual de las Mipymes de Ecuador y Guayaquil del sector construcción**

##### **Importancia de Mipymes del sector de la construcción**

La importancia del sector de la construcción para el desarrollo y crecimiento económico del Ecuador es fundamental, sin embargo este sector es sensible a variables que afectan el ciclo económico. Cuando el sector de la construcción crece, también lo hace la demanda de otros bienes inmuebles y materiales ya que hay la necesidad de mejores infraestructuras y condiciones, lo cual permite que haya un crecimiento general para los demás sectores (Super intendencia de compañías, valores y seguros, 2018).

El sector de la construcción es muy importante para el PIB del país y es a la vez un agente de encadenamiento para otras industrias como lo menciona el Observatorio de Derechos Humanos y Empresas (2018) citado en la Super intendencia de compañías, valores y seguros (2018) donde indica:

El sector de la construcción representa actualmente el 3% del PIB a nivel mundial y moviliza una cantidad importante de insumos, generando de esta manera un encadenamiento con otras industrias como la manufacturera, inmobiliaria, comercio y servicios, e impulsando, por tanto, el crecimiento de las naciones. Estos encadenamientos, particularmente contribuyen a la generación de empleo, dado que el 7% de la fuerza de trabajo mundial remunerada es empleada por el sector de la construcción, incluyendo mano de obra calificada y no calificada. (p.4)

Por lo tanto, de acuerdo a lo mencionado en el párrafo anterior, el crecimiento de este sector se da por la eficiencia de recursos y procesos combinados para la elaboración de un producto final, como lo son componentes directos como cemento, acero, madera, así como también componentes indirectos como consumo de energía eléctrica, consumo de agua, y utilización de transporte.

En Ecuador, que es un país en vía desarrollo, el sector de la construcción debe ser tomado en cuenta de manera significativa para el progreso como país ya que el crecimiento de este sector significa mejor calidad de vida, mejor inversión local y extranjera, mejor tecnología, así como lo indica CEPAL (2018) citado en Superintendencia de compañías, valores y seguros (2018):

Para las economías en vías de desarrollo, la relación que existe entre desigualdad y construcción se vuelve más estrecha, pues la infraestructura es parte de una dinámica territorial que concentra espacialmente el desarrollo, siendo indicador de inversión y progreso tecnológico (p.5)

### Sector de la construcción y su importancia para el PIB

El sector de la construcción se ubicó entre los cinco principales sectores que más aportaron al PIB del país, que en promedio aportó con el 9.5% anualmente, unos 6.584,6 millones de dólares, lo que lo deja en el cuarto puesto de los sectores que más contribuyen en el Ecuador, solo por debajo del sector manufacturero, comercio y el sector de extracción de minas y petróleo según el (Banco Central del Ecuador, 2018), no obstante el sector de la construcción ha decrecido en los años siguientes del estudio analizado por la (Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2018), donde llegó hasta el 8.6% en el año 2017, luego de comenzar desde 9.8% en el año 2013.

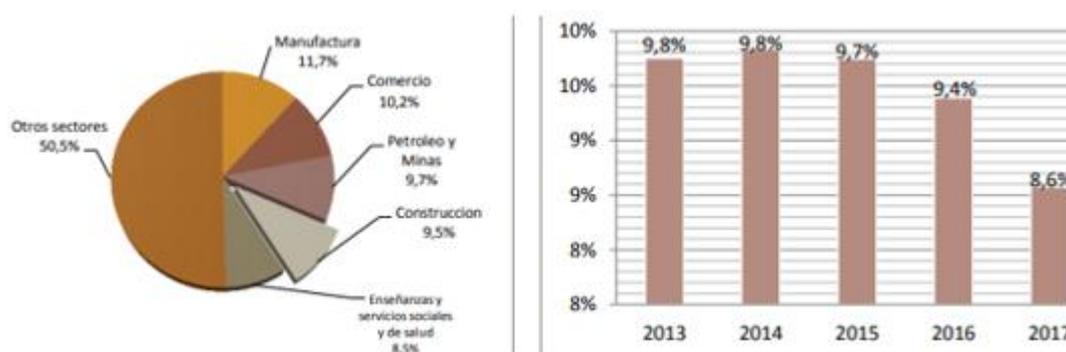


Figura 12. Aportación del Sector de la Construcción al Producto Interno Bruto (PIB) Tomado de la SCVS (2018)

El sector de la construcción ha tenido en promedio un decrecimiento a lo largo de los años del estudio mencionado anteriormente, donde en el año

2013 el VAB de la construcción estuvo en una tasa del 7.4%, luego en los siguientes tres años tuvo decrecimientos, en el año 2014 bajo a una tasa del 4.7%, en 2015 la tasa comenzó a ser negativa llegando a -0.8%, en el año 2017 llegó hasta -5.8%, sin embargo ya en el último año de estudio creció levemente a -4.4%, pero sin dejar de estar en cifras negativas.

Por lo tanto, cabe recalcar que el sector de la construcción ha sufrido demasiado, sobre todo desde el año 2016, cuando Ecuador sufrió una fuerte recesión económica a causa del terremoto que sufrió el país, lo cual tuvo un impacto negativo en cuanto a la disminución de proyectos de construcción, especialmente a nivel público por los ajustes de inversión estatal. Además, los proyectos residenciales también se vieron afectados, impactando directamente a la generación de ingresos a este sector.

Adicional a esto, en los años 2015 y 2016 la formación bruta de capital fijo (FBKF) tuvo un decrecimiento de -4.7% y -5% respectivamente, lo que provocó una disminución en la inversión pública y privada. Además, también afectó la resolución de la ley de plusvalía, la cual más adelante fue derogada tras consulta popular.

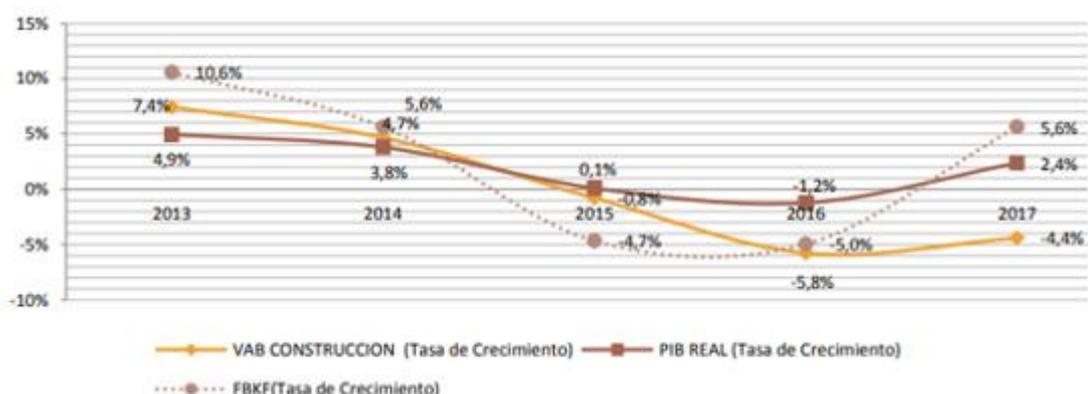


Figura 13. Tasas de Crecimiento del VAB, PIB Real y Formación Bruta de Capital Fijo  
Tomado de la SCVS (2018)

### Número de empresas del sector de la construcción

Según un estudio realizado por la (Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2018) el número de microempresas del sector de la construcción para el año 2013 fue de 3.877, mientras que las pequeñas empresas fueron 1.669, las medianas 496 y las grandes empresas 158. Para el año siguiente en las microempresas hubo un crecimiento del 11%

llegando a 4.328, los demás segmentos de tamaños de empresas tuvieron disminución de número de empresas. Para los siguientes años analizados hubo una disminución general en el número de empresas, siendo el número de microempresas de 4.187 para el año 2015, 4.232 en el año 2016, y 3.557 en el año 2017.

*Tabla 6*  
*Número de Empresas por Tamaño del Sector Construcción 2013-2017*

Año	2013	2014	2015	2016	2017
Grandes	158	143	139	146	122
Medianas	496	454	451	410	378
Microempresas	3877	4328	4187	4232	3557
Pequeñas	1669	1602	1605	1539	1441
Total	6200	6527	6382	6327	5498

*Nota:* Tomada de SCVS, 2018.

### **Créditos otorgados al sector de la construcción**

Durante el periodo analizado 2013-2017, el sector de la construcción ha tenido un decrecimiento general promedio en cuanto otorgamiento de créditos, sin embargo en el año 2014 los tipos de créditos de inversión pública, comercial y microcrédito tuvieron crecimiento, llegando a un total de 2.075 créditos, de los cuales 1.502 millones de dólares fueron otorgados por las instituciones privadas, mientras que 573 millones fueron entregados por parte de las instituciones públicas. Luego, en los años 2014 y 2015 tuvieron un decrecimiento general, y para el año 2017 si hubo un incremento, quedando 1.244 créditos comerciales, 292 créditos públicos, 65 microcréditos y 77 en otros créditos, con un total de 1.086 millones de dólares de créditos otorgados por las instituciones privadas y 552 millones por las instituciones públicas.

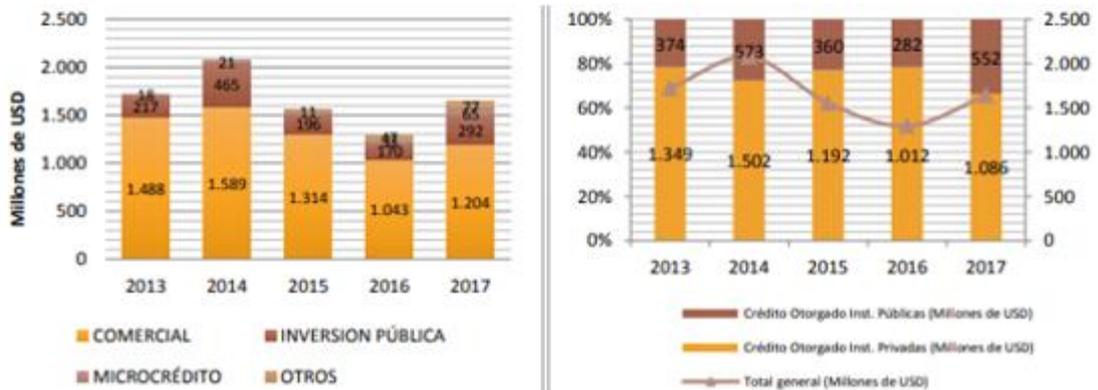


Figura 14. Tipo y Origen del Crédito Otorgado al Sector Construcción Periodo 2013 – 2017

Tomado de la SCVS (2018)

Otro aspecto para analizar son los créditos hipotecarios otorgados por el BIESS, ya que para el sector de la construcción son un factor muy importante también porque estimulan el sector inmobiliario promoviendo la construcción de viviendas y diferentes proyectos que le dan dinamismo al sector.

Por consiguiente, en el siguiente grafico se puede observar que en general han tenido un decrecimiento tanto el monto otorgado de créditos como el número de operaciones durante los años analizados 2013-2017. Cabe recalcar que solo en el año 2015 se pudo recuperar un poco este sector de los créditos, sin embargo en los siguientes dos años siguió decreciendo como se mencionó anteriormente. Además, en el año 2017 el BIESS presto a cantidad mayor de personas respecto al año pasado pero en monto de crédito otorgo menos.

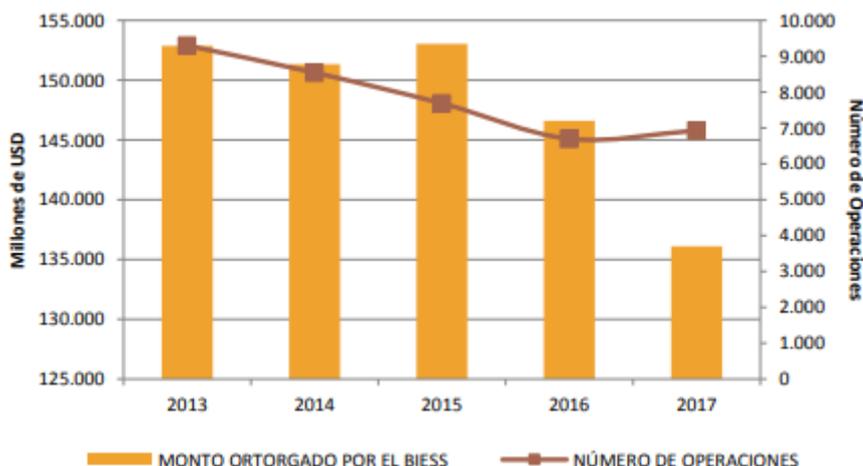


Figura 15. Créditos Hipotecarios Otorgados por el BIESS Periodo 2013-2017  
Tomado de la SCVS (2018)

## Generación de empleos del sector construcción

La generación de empleos del sector de la construcción es muy importante y necesaria para la sociedad en general ya que dinamiza la economía del país y genera infraestructura y riqueza. Sin embargo este sector de la construcción sigue siendo uno de los sectores con mayor nivel de subempleo, otro empleo no pleno, empleo no remunerado o empleo informal. Además según un estudio del INEC aproximadamente el 49.2% del empleo que genera este sector es empleo informal.

Además, este sector genera el 7.3% de empleos formales del total de los principales sectores económicos, durante el periodo 2013-2017.

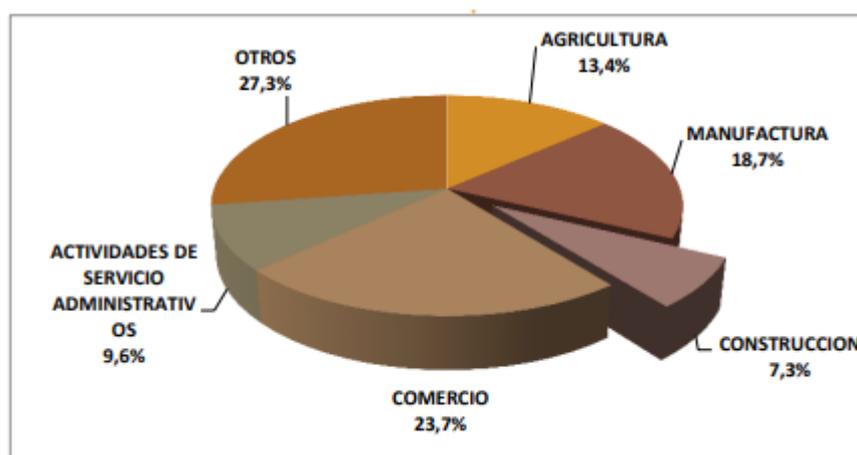


Figura 16. Generación de Empleos por Segmento Periodo 2013-2017 Tomado de la SCVS (2018)

Según el informe de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2017), el sector de la construcción en cuanto a la aportación de generación de empleos aportó para el año 2013, 1'107.080 de los cuales las Mipymes aportaron con 459.490 empleos abarcando un 41.5% respecto a las grandes empresas.

Además, para el año 2014 hubo un crecimiento tanto para las grandes empresas como para las mipymes, con 726.906 y 509.013 trabajadores respectivamente. Sin embargo para el año 2015, las grandes empresas decrecieron un 6.52% empleando a 679.515 empleados, mientras que las mipymes emplearon a 455.079 personas captando el 40.11% de respecto a las grandes empresas.

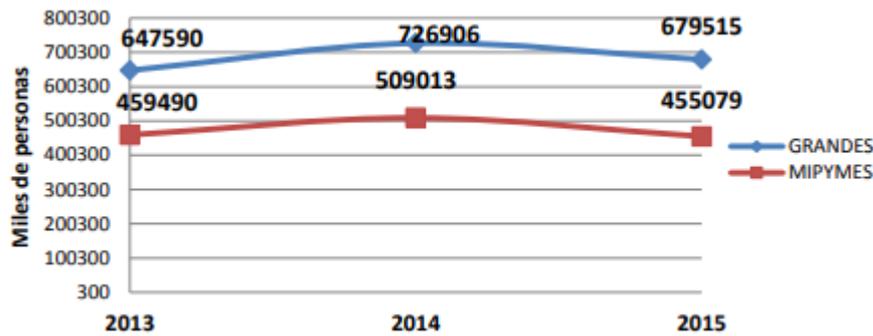


Figura 17. Cantidad de Empleos Según Tamaño Sector Construcción 2013-2015 Tomado de SCVS (2017)

Además, otro aspecto importante a analizar son las ciudades más importantes del país que generaron empleos en el sector de la construcción, las cuales fueron Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala. Del año 2013 al año 2014 hay un crecimiento general, donde el aporte de las Mipymes en la ciudad de Guayaquil creció en un 6%, pasando de 163.505 a 172.959 empleos, mientras que en el 2015 las Mipymes de Guayaquil decrecieron un 11% respecto al año anterior, con 155.553 empleos en total.

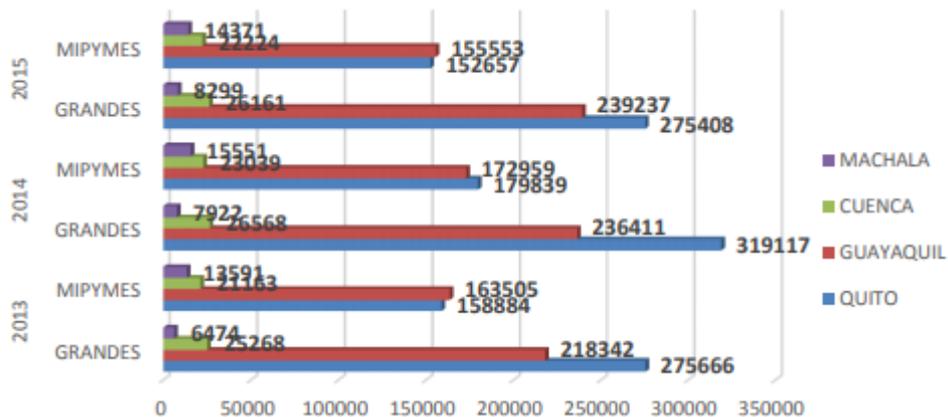


Figura 18. Cantidad de Empleos Según Tamaño Sector Construcción por Ciudad 2013-2015 Tomado de SCVS (2017)

### Utilidad de Mipymes del sector construcción

#### Utilidad de Mipymes del sector construcción por tamaño

El sector de la construcción es de suma importancia para la economía del Ecuador, ya que genera una importante cantidad de beneficios como empleo y vivienda, por ello se analiza detalladamente este sector. En la investigación de estudios sectoriales que analiza a las grandes empresas y Mipymes, elaborado por la (superintendencia de compañías, valores y

seguros del Ecuador, 2017) se pueden ver los siguientes datos de las Mipymes del sector de la construcción.

Según el (INEC, 2012) este sector incluye las actividades generales de construcción en edificios y obras de ingeniería civil, y edificios pre fabricados, así como también la reparación, adición y alteración. Así mismo incluye la construcción general, la cual es la construcción de viviendas, oficinas, almacenes y otros edificios públicos, así también obras de ingeniería civil, como autopistas, calles, túneles, proyectos acuáticos, sistemas de alcantarillado, instalaciones deportivas etc.

Este sector de la construcción, durante los tres años analizados, generó 775,18 millones de dólares en utilidades a la economía del país. Por consiguiente tenemos que en el año 2013, las grandes empresas generaron 270,06 millones de dólares con una participación del 88,26%, mientras que las Mipymes tuvieron \$35,93 millones con una participación del 11,74%.

Por consiguiente, en el sector de la construcción en el año 2014 se puede apreciar que las Mipymes tuvieron un incremento en su generación de utilidades respecto a las grandes empresas, teniendo que las grandes empresas generaron \$256,11 millones de dólares con una participación del 86,27%, mientras que las Mipymes obtuvieron una participación del 13,73% con una generación de \$40,76 millones.

Por ultimo en el año 2015 también hubo un incremento considerable a favor de las Mipymes, dejando en 15,84% de participación y generando \$27,29 millones de dólares, mientras que las grandes empresas consiguieron una generación de \$145,04 millones y una participación del 84,16%.

En consecuencia, estos datos y cifras demuestran que el sector de la construcción ha venido creciendo durante los últimos años en comparación a las grandes empresas, que aunque generan mucha más utilidad, las Mipymes de este sector no dejan de ser claves para la economía del Ecuador, y si se mejoraran las herramientas y los factores que inciden en el acceso al financiamiento, así como tener menos restricciones, su crecimiento sería más acelerado y productivo.

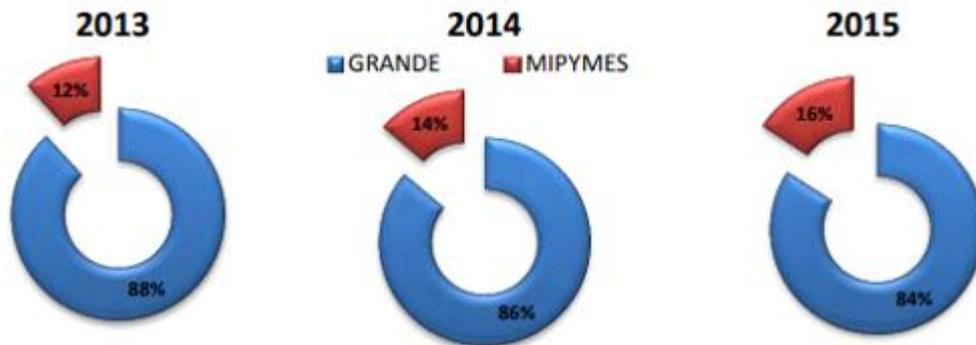


Figura 19. Participación de la Utilidad del Sector Construcción (F) por Tamaño Tomado de la SCVS (2017)

### Utilidad por región de Mipymes del sector construcción

Por otra parte, siguiendo en la investigación del impacto sobre las utilidades que ha generado el sector de la construcción, tenemos el análisis por región, donde se muestran los resultados tanto en generación de millones de dólares, como en porcentaje de participación según la (superintendencia de compañías, valores y seguros del Ecuador, 2017).

En la región sierra la utilidad generada por las grandes empresas fue de \$227,51, \$190,90 y 102,28 millones de dólares, con un participación del 89,39%, 90,03% y 81,96% para los años 2013,2014 y 2015 respectivamente. Mientras que la utilidad generada por las Mipymes fue de \$26,99, \$21,13 y \$22,52, con una participación del 10,61%, 9,97% y 18,04% para los 2013,2014 y 2015 respectivamente.

Por otro lado en la región costa la utilidad generada por las grandes empresas fue de \$42,98, \$64,25 y \$42,48 millones de dólares, con una participación del 85,27%, 78,69% y 90,94% para los años 2013,2014 y 2015 respectivamente. Por tanto, para las Mipymes la utilidad generada fue de \$7,42, \$17,40 y \$4,23 millones de dólares, con una participación del 14,73%, 21,31% y 9,06% para los años 2013, 2014 y 2015 respetivamente.

Luego, en la región Oriente la utilidad generada por las grandes empresas fue de -\$0,43, \$0,96 y \$0,56 millones de dólares, con una participación del 42,16%, 30,24% y 67,10% para los años 2013,2014 y 2015 respectivamente. Mientras que la generación de utilidad para las Mipymes fue de \$1,47, \$2,21, \$0,56 millones de dólares, con una participación del

142,16%, 69,76% y 67,10% para los años 2013,2014 y 2015 respectivamente.

Por tanto en la región de Galápagos, no cuenta con presencia de grandes empresas, dejando solo la participación a las Mipymes, que en el año 2013 generaron una utilidad de \$0,04, \$0,01 y \$-0,02 millones de dólares, con una participación del 100% para los años 2013,2014 y 2015 respectivamente.

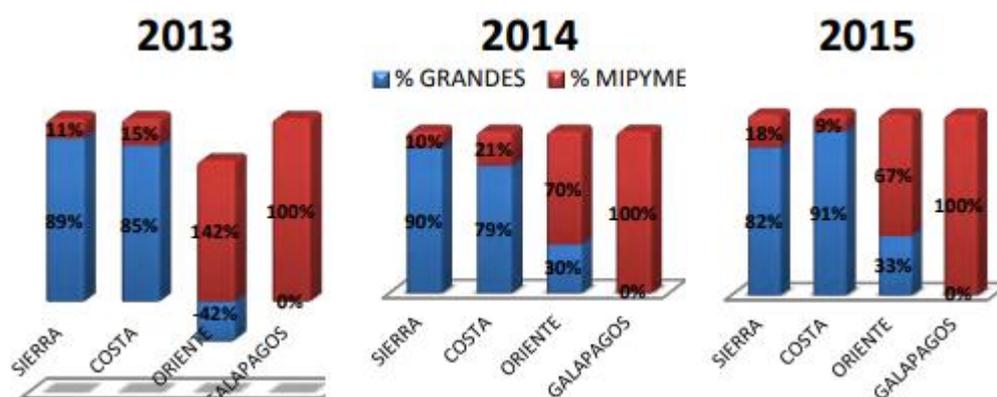


Figura 20. Participación de la Utilidad del Sector F (Construcción) por Región Tomado de la SCVS (2017)

### Utilidad por provincia de las Mipymes del sector construcción

Siguiendo con el estudio realizado por la (superintendencia de compañías, valores y seguros del Ecuador, 2017), otro aspecto importante de analizar en el sector de la construcción, es la participación de utilidad por provincias, donde en el año 2013 la provincia que mayor utilidad genero fue Pichincha, con \$222,40 millones de dólares y una participación del 90,87% para las grandes empresas, mientras que las Mipymes alcanzaron \$22,35 millones y una participación del 9,13% restante. Luego, tenemos la provincia del Guayas, donde las grandes empresas obtuvieron una participación del 72,91% y una utilidad de \$42,30 millones de dólares, por tanto las Mipymes alcanzaron una participación del 27,09% y una utilidad de \$15,71 millones de dólares.

En consecuencia, las grandes empresas generaron \$2,58 millones de dólares y una participación del 8,03%, mientras que las Mipymes obtuvieron 2,58 millones igualmente y una participación del 91,97%, todo esto en la provincia de Azuay. En la provincia de Tungurahua, la utilidad de las grandes empresas fue de \$2,48 millones de dólares con una participación del

93,72%, por tanto las Mipymes obtuvieron una utilidad de \$0,17 millones y una participación del 6,28%. Por último, tenemos a la provincia de Chimborazo, en la cual las Mipymes tuvieron una participación de 21,08%, lo que significó una utilidad de \$0,38 millones, mientras que las grandes empresas obtuvieron una utilidad de \$1,41 millones y 78,92% de participación.

Por consiguiente, en el año 2014 otra vez repiten dos provincias, Pichincha y Guayas, de las cuales en Pichincha las grandes empresas tuvieron una participación del 90,34% y una utilidad de \$187,65 millones de dólares, mientras que las Mipymes obtuvieron una participación de 9,66% y utilidad de \$20,06 millones. Por tanto en Guayas, las grandes empresas generaron \$63,10 y una participación del 74,01%, mientras que las Mipymes generaron \$22,16 millones y 25,99% en participación.

Por lo tanto, las otras tres provincias son Santo Domingo, Loja y Orellana, donde la primera tiene por parte de las grandes empresas \$0,89 millones de dólares y 60,91% de participación, mientras que las Mipymes generaron 0,57 millones y una participación del 39,09%. Mientras que, en la segunda la utilidad por parte de las grandes empresas fue de \$0,07 millones y 4,76% de participación, por tanto las Mipymes obtuvieron \$1,32 millones y una participación del 95,24%. Por tanto en la tercera, la utilidad de las grandes empresas fue de \$0,93 millones con una participación del 69,29%, mientras que la generación de las Mipymes fue de 0,41 millones y 30,71 en participación.

Por último, en el año 2015, tenemos a las mismas dos provincias que han repetido en los tres años analizados, pero hay una nueva provincia que aparece en el ranking, la cual es Esmeraldas.

Por consiguiente, en Pichincha las utilidades generadas por las grandes empresas fue de \$100,05 millones de dólares y una participación del 84,92%, mientras que las Mipymes generaron \$17,76 millones y una participación del 15,08%. En Guayas las grandes empresas generaron 42,91 millones y una participación del 73,34%, mientras que las Mipymes generaron \$15,60 millones y 26,66% de participación.

Por tanto en Azuay, Santo Domingo y Esmeraldas, las utilidades generadas por las grandes empresas fueron de \$0,30, \$0,97 y \$0 millones de dólares respectivamente, con 11,51%, 64,10 \$ y 0% de participación respectiva. Por tanto las utilidades generadas por las Mipymes fueron de \$2,32, \$0,54 y \$1,20 millones de dólares respectivamente y participación del 88,49%, 35,90% y 100% respectivamente.

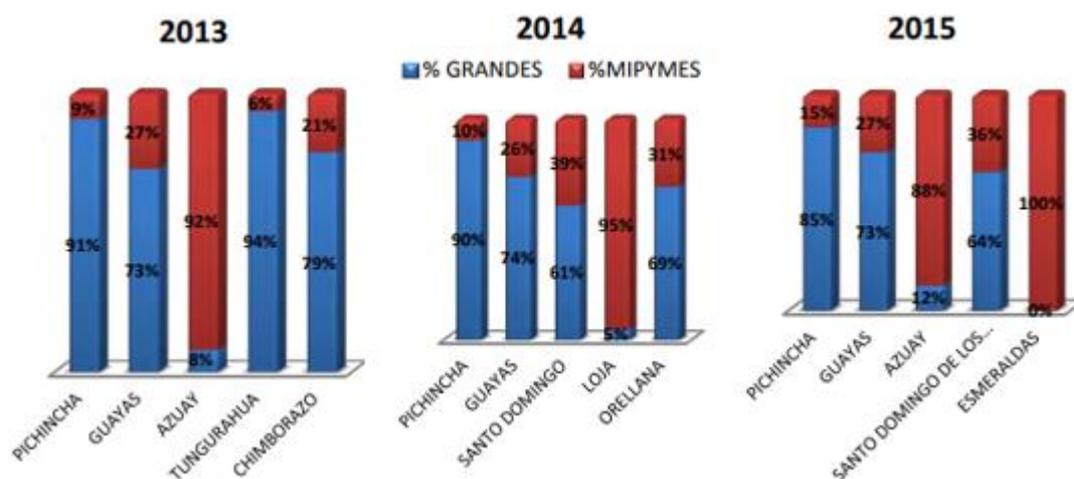


Figura 21. Participación de las 5 Provincias con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción)  
Tomado de la SCVS (2017)

### Utilidad por ciudad de las Mipymes del sector construcción

En cuanto a la participación de utilidad por ciudades en el sector de la construcción, tenemos el siguiente gráfico, que muestra datos interesantes para este proyecto de investigación. Analizando solo las dos ciudades que se repiten en los tres años, y siendo las más importantes en cuanto a aportación de generación y participación en el sector, tenemos las siguientes cifras:

Para el año 2013, en la ciudad de Quito las grandes empresas generaron \$220,79 millones de dólares y una participación del 91,08%, mientras que las Mipymes tuvieron 21,62 millones y 8,92% de participación. Mientras que en el siguiente año las grandes empresas generaron \$185,58 millones y 90,61% de participación, entre tanto las Mipymes tuvieron \$19,23 millones y 9,39% de participación. Por último, en el año 2015, la generación de las grandes empresas fue de \$99,95 millones y 85,69% de participación, mientras que las Mipymes obtuvieron \$16,69 millones y una participación del

14,31%. Con estas cifras, vemos como Quito siempre se mantuvo en primer lugar en cuanto a generación de utilidad.

En cambio, en 2013, en Guayaquil las grandes empresas generaron \$37,37 millones de dólares y una participación del 72,38%, mientras que las Mipymes \$14,26 millones y 27,62% de participación. Para el año 2014 las grandes empresas generaron \$57,89 millones con una participación del 74,52%, por tanto las Mipymes generaron \$19,80 con una participación del 25,48%. Ya para el año 2015 las utilidades fueron \$36,69 millones y una participación del 72,34% en cuanto a las grandes empresas, mientras que las Mipymes obtuvieron \$14,03 millones y una participación del 27,66%.

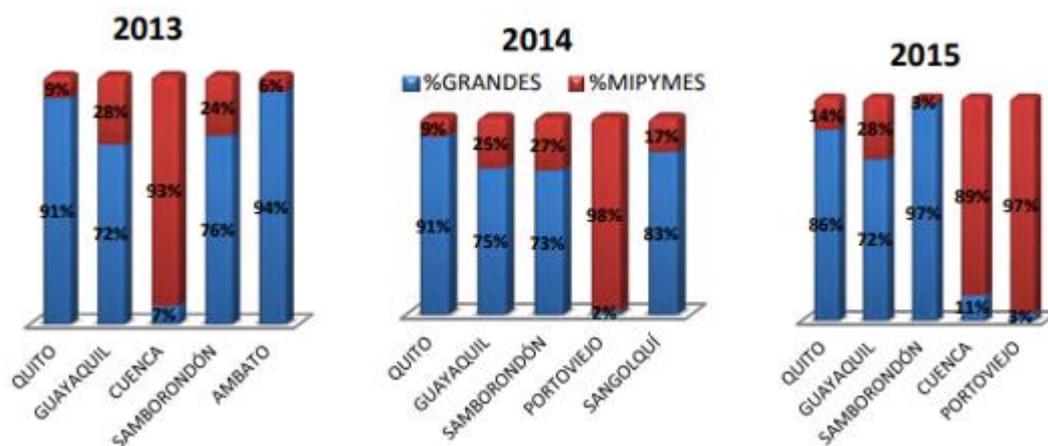


Figura 22. Participación de las 5 Ciudades con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción)  
Tomado de SCVS (2017)

### Actividades con mayor utilidad del sector de la construcción

Por otra parte, en el sector de la construcción se realizan muchas actividades, pero en el siguiente gráfico se detallan las más importantes en los años 2013, 2014 y 2015, según la (superintendencia de compañías, valores y seguros del Ecuador, 2017) las cuales son:

Construcción de carreteras, calles y otras vías para vehículos o peatones. (F4210.11).

Obras de superficie en calles, carreteras, autopistas, puentes o túneles, asfaltado de carretera, pintura y otros tipos de marcado de carretera. (F4210.12).

Construcción de todo tipo de edificios residenciales. Incluye remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes. (F4100.10).

Subdivisión (lotización) de tierras con mejora (por ejemplo, construcción de carreteras, infraestructura de suministro público, etcétera). (F4290.93).

Construcción de obras de ingeniería civil relacionadas con: tuberías urbanas, construcción de conductos principales y acometidas de redes de distribución de agua sistemas de riego (canales), estaciones de bombeo, depósitos. (F4220.11).

Trabajos de tratamiento de la humedad de edificios y de impermeabilización (F4390.12).

Actividades de construcción especializadas en un aspecto común a diferentes tipos de estructuras (F4390.11).

Por consiguiente, la actividad en la cual las Mipymes han tenido mayor participación, fue la de construcción de todo tipo de edificios residenciales, que incluyen remodelación, renovación o rehabilitación de estructuras existentes (F4100.10), en esta actividad en el año 2013, la participación de las Mipymes fue 51,97%, generando \$21,73 millones de dólares, mientras que la generación de las grandes empresas fue de \$20,08 millones y 48,03% de participación. Después, en el año 2014 la generación de las Mipymes fue de \$22,62 millones y una participación del 46,04%, mientras que las grandes empresas generaron \$26,51 millones y 53,96% de participación. Por último, en el año 2015 las Mipymes obtuvieron \$19,02 millones y 49,74% de participación, entre tanto las grandes empresas obtuvieron 19,22 millones y una participación del 50,26%.

En cuanto a las cifras del párrafo anterior, las Mipymes en el sector mencionado, del año 2013 al 2014 tuvieron un incremento de 0,89 millones de dólares en la generación de utilidad, pero tuvieron una reducción del 5,93% en cuanto a la participación, luego del año 2014 al 2015 tuvieron una

reducción de sus utilidades del \$3,58 millones, sin embargo obtuvieron un incremento del 3,70% de participación.

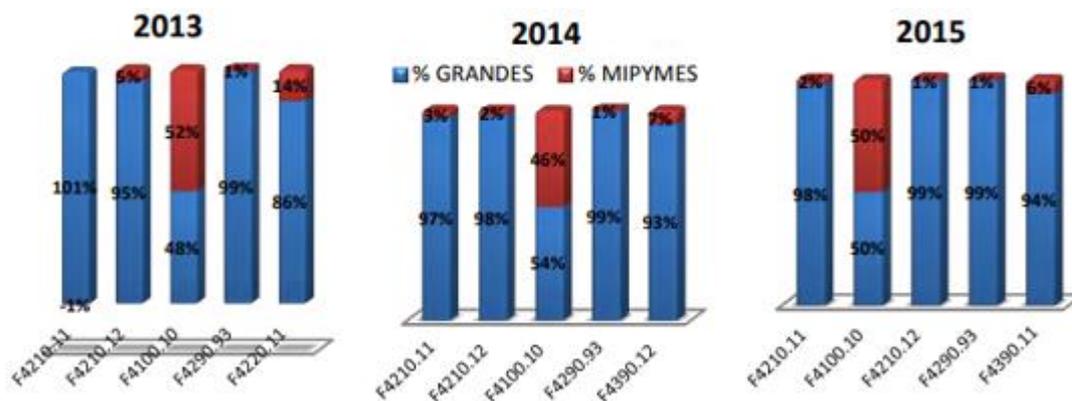


Figura 23. Participación de las 5 Actividades con Mayor Utilidad del Sector F (Construcción)  
Tomado de la SCVS (2017)

### Conclusiones de este capítulo

En la elaboración de este capítulo se ha concluido que las Mipymes del sector de la construcción son muy importantes para el desarrollo y progreso del Ecuador en general y por supuesto de la ciudad de Guayaquil, ya que aporta de manera significativa a la generación de empleo, al crecimiento, fortalecimiento y expansión de infraestructura en general y también a que las personas pueda tener su propia casa.

Por ello, se debe tomar en cuenta que el crecimiento de este sector promueve el desarrollo de otros negocios como el de bienes inmuebles, que es muy importante para el país y para muchas personas que aspiran a un bien inmueble. Adicional el sector de la construcción es de suma importancia para el PIB del país ya que está ubicado entre los cinco principales sectores que más aportaron a este indicador. No obstante, para esto se debe fomentar a dar más facilidades al momento en que estas empresas busquen o soliciten financiamiento a los diferentes entes encargados de esta función, ya sean estos públicos o privados.

Además, cabe mencionar que para el año 2016 cundo se sufrió el trágico terremoto en el país, todos los sectores del país lo sufrieron, pero en especial el sector de la construcción tuvo un fuerte impacto negativo, principalmente por la disminución de los proyectos de construcción y la falta de inversión tanto pública como privada. Estas micro, pequeñas y medianas

empresas son la mayor parte del tejido empresarial del país, lo cual permite que generen una gran cantidad de trabajo y crecimiento económico, es por eso que se debe dar más apoyo para que estas sigan creciendo y expandiéndose.

Además, en este capítulo se idéntico que las Mipymes del sector de la construcción son grandes generadores de empleo en el país, sin embargo en su gran mayoría es empleo informal o es subempleo, lo cual deja mucho que desear, ya que si se logra cambiar este panorama, este sector ayudaría a dinamizar mucho más la economía del país, además fuera un mejor y más eficiente generador de riqueza e infraestructura en general para el país.

Por otra parte, respecto a los créditos otorgados para el sector de la construcción, las instituciones que más crédito otorgan a este sector son las privadas en comparación con los otorgados por las instituciones públicas, se ve una gran diferencia entre los créditos otorgados por uno y por otro. Mientras, el año 2014 es el que más número y monto de créditos tuvo para el sector de la construcción, sin embargo hubo una disminución para los 2 años siguientes, pero ya para el último año de estudio de esta investigación tuvo un aumento, pero sin alcanzar los números del año 2014 ni mucho menos superarlos.

Respecto a los créditos otorgados hacia el sector inmobiliario, en los años analizados en este capítulo, estos han bajado en general, tanto en monto de crédito como en número créditos. Esto nos dice que no están dándose las condiciones necesarias para poder crecer en este sector de la construcción, ya que si no hay facilidades o condiciones para poder adquirir financiamiento, este sector no podrá aportar lo que debería para el desarrollo del país en general.

Además, el sector de la construcción se divide en algunas actividades que se realizan, como por ejemplo, construcción de carreteras, puentes o túneles, edificios públicos o residenciales, sin embargo la actividad que mayor participación tiene es la de construcción de todo tipo de edificios residenciales incluyendo la remodelación de estructuras existentes.

## Capítulo IV

### **Determinar los factores que inciden en el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Guayaquil del sector construcción**

En este capítulo del trabajo de investigación, mediante la caracterización de las Mipymes y la realización de las entrevistas a los dueños y gerentes de estas, se han identificado algunos factores primordiales y más importantes al momento de que las Mipymes del sector de la construcción tratan de conseguir financiamiento en los entes financieros formales como bancos privados, bancos públicos, cooperativas de ahorro y crédito, etc.

#### **Tasa de interés**

Según el instructivo de tasas de interés del Banco Central del Ecuador indica que:

La Constitución de la República del Ecuador, en los numerales 3 y 4 del artículo 302, establece como objetivos de la política monetaria, crediticia, cambiaria y financiera, orientar los excedentes de liquidez hacia la inversión requerida para el desarrollo del país; y, promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo con el objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución (Banco Central del Ecuador, 2019, p. 9)

Las tasas de interés son fundamentales para el funcionamiento de los créditos, ya que permiten por un lado tener una rentabilidad a las personas que tienen depositado su dinero en el banco con el interés pasivo que pagan los bancos, y por el otro lado las ganancias que tienen los bancos y cooperativas al otorgar créditos y cobrar una tasa de interés activa que es la que les permite generar ganancias. Pero el fin general es que esto da movilidad al sistema financiero del país ya que aumenta la productividad y el empleo.

Por lo tanto, existen dos tipos de tasas de interés, la activa, que es la que la persona que recibe el crédito debe pagar y la pasiva, que es la que el ahorrador recibe por tener su dinero guardado.

## Tasa de interés activa

En el siguiente grafio se observa que en 2010 la tasa de interés activa fue de 8.68%, luego tuvo una caída llegando a 8.17%, luego tuvo unos pequeños incrementos hasta llegar en el año 2014 a 8.21%

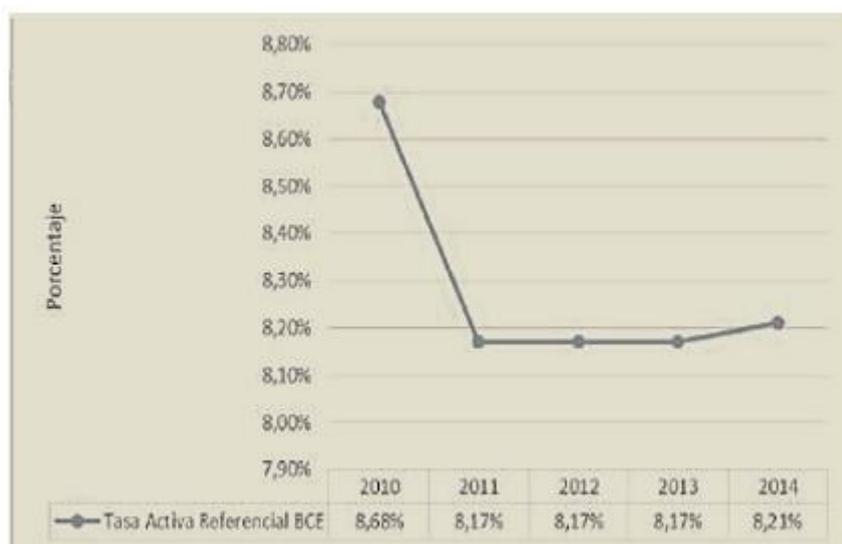


Figura 24. Evoluciones de la Tasa de Interés Activa Referencial 2010-2014 Tomado de la Superintendencia de control de poder de mercado (2014)

La tasa activa es de vital importancia para Mipymes ya que es la tasa de interés que tienen que pagar por los créditos que les son otorgados, y si esta tasa es elevada les perjudica directamente, además de tener que pagar todos los otros gastos que le genera el giro del negocio como el pago al personal, el transporte, la alimentación, gastos fijos, debe sobrarle para pagar al banco o la entidad financiera que le ha otorgado el crédito.

De hecho, tanto en el pasado como en la actualidad ha existido una gran brecha entre las tasas de interés activas de las grandes empresas y las Mipymes, donde estas últimas son las más afectadas ya que la tasa que les cobran es mayor, mientras que a las grandes empresas a pesar de tener la capacidad de pago y los recursos necesarios, les cobran una tasa de interés menor. Es tanta la diferencia en estas tasas que en 2009 las Mipymes pagaban 13.8% más por sus créditos en comparación con las empresas grandes (Emol, 2010).

Tabla 7  
Tasas de Interés Activas Para el Sector Financiero

Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento	% Anual
Productivo corporativo	9.33
Productivo empresarial	10.21
Microcrédito minorista	30.50
Microcrédito acumulación simple	27.50

*Nota:* Tomada del BCE, 2017.

Por otro lado, la tasa de interés pasiva en el año 2010 fue de 4.28%, luego se mantiene por 3 años consecutivos en 4.53% y por último en el año 2014 tuvo un incremento hasta llegar a 4.98%.

### **Garantías y requisitos**

Otro factor importante que incide en el acceso al crédito son las garantías y requisitos que son exigidas por los bancos al momento de solicitar un financiamiento para las Mipymes. Son un requisito que sirve para asegurar el retorno del dinero otorgado, como lo menciona (Mavila, 2004) las garantías son los medios que respaldan el crédito otorgado y asegura el retorno del mismo. El requisito de las garantías es para evitar tener que recurrir a un proceso legal y judicial para poder obtener el reembolso del crédito, ya que la garantía es un colateral del crédito.

Por lo tanto, el requisito de las garantías en el proceso de otorgamiento de un crédito por parte de las instituciones financieras públicas y privadas, sirve como medida de previsión en el caso de que el deudor no pueda cumplir con el pago de la deuda que ha adquirido, esto lo indica (Fernández, 2014) donde define a este factor como:

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

En consecuencia, las garantías y requisitos que solicitan los bancos sirven como respaldo de los préstamos otorgados ya que si el prestatario no paga el crédito entonces el banco puede tomar acción de esta garantía para poder recuperar lo prestado, aunque este no es el fin del crédito, por eso también piden otros requisitos para asegurarse de que a quien le están prestando tenga los recursos y medios necesarios para poder afrontar la devolución del crédito con intereses.

Por ejemplo, en banco pichincha lo requisitos para poder acceder a un crédito para un negocio son los que muestran en la siguiente tabla.

*Tabla 8*  
*Requisitos del banco Pichincha para acceder a un crédito para Mipymes*

Requisitos
Dos copias legibles de cédulas y papeletas de votación de deudor, garante y cónyuges.
Copia de planilla actual de un servicio básico de deudor y garante de los últimos 2 meses.
Documentos que certifiquen al menos un año de experiencia en el negocio.
Certificado de ingresos, Impuesto predial si aplica.
Estabilidad mínima de local de seis meses.
Garante.
Copia certificada con dos años de vigencia de poder especial ante notario o cónsul de cónyuge en el extranjero.
Declaración juramentada o información sumaria.
Guía de remisión – transporte sin afiliación.
Copia de matrícula de vehículo, si aplica.

*Nota:* Tomada de Banco Pichincha, 2020.

Del mismo modo, las garantías que solicitan los bancos por un crédito formal son exageradas, por ejemplo según el trabajo de investigación de (Parada & Torres, 2018) menciona que el banco Pichincha solicita una garantía real del 140% sobre el crédito solicitado, además de que la empresa tenga que tener mínimo un año de antigüedad.

Por lo expuesto, cabe señalar que el tema de los requisitos y garantías que exigen los bancos sirven para reducir la asimetría de la información que existe entre el banco y las Mipymes, y esto hace que se

pueda o no otorgar el crédito y también puede reducir la tasa de interés ya que a mayor respaldo que tenga el banco, menos riesgo corre al otorgar el crédito. Sin embargo, la falta de capacidad para afrontar las garantías requeridas por los bancos, dificulta en el acceso al crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde las garantías son un activo que un prestamista utiliza para asegurar un crédito otorgado. Respecto a esto (Kungu`u, 2011) indica que los préstamos garantizados tienen un bajo riesgo de incumplimiento, por lo que se les puede cobrar un interés menor, y como resultado la mayoría de las Mipymes no tienen activos tangibles que puedan usar para asegurar sus préstamos, por lo tanto, sus préstamos terminan siendo limitados y con altas tasas de interés.

### **Listado de las empresas Mipymes del sector de la construcción entrevistadas para la investigación**

Para poder determinar los factores que inciden en el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Guayaquil del sector de la construcción, fue necesario realizar entrevistas a diferentes dueños de negocios de venta y distribución de materiales de construcción, ya que es aquí donde realmente se puede palpar la realidad del negocio en el día a día, e identificar cuáles son los verdaderos factores que no les permiten crecer o no les permite desarrollarse como Mipymes y que puedan establecerse y salir adelante. Ver anexo 2.

Por consiguiente, la sistematización de la investigación fue la entrevista a través de la técnica metodológica entrevistas a profundidad, como lo indican Izcara & Andrade (2003) "es la técnica de investigación más frecuente usada en el ámbito de la sociología cualitativa, esta técnica se caracteriza por un formato flexible, a través del cual se escudriña la singularidad de la experiencia social de los actores sociales" (p.1). Esta técnica fue de mucha ayuda para lograr obtener la información requerida para esta investigación, con la ayuda de entrevistas a cada uno de los dueños o gerentes de los negocios, a quienes se les pudo consultar ciertas preguntas específicas para poder aclarar y obtener las conclusiones de esta investigación.

En referencia del párrafo anterior, en la siguiente tabla se observa el listado de las quince Mipymes, de las cuales se entrevistó a los dueños o gerentes de estas, quienes en su mayoría indicaron que los factores más importantes que les impiden acceder a un crédito son la tasa de interés, las garantías solicitadas, la antigüedad operando en el mercado, y la competencia con la informalidad.

*Tabla 9*  
*Empresas Mipymes Entrevistadas del Sector Construcción*

Entrevistado	Almacén	Experiencia	Actividad	Empleados
Rene Carvajal	Pinturas Guayas	3 Meses	Distribución de Pintura	3
Anthony Salazar	Impor Acabados	4 Años	Venta de acabados	5
Jesica Anchaluisa	Deconstructor	15 Años	Acabados de construcción	10
Amada Huayamave	Civil Art	4 Años	Acabados y Revestimientos	50
Miguel Ponce	Fuentes Ching	9 Años	Acabados de construcción	16
Juliana Lino	Cashier	20 Años	Materiales de Construcción	18
Jesús Cordero	Comercial Danielito	13 Años	Artículos de piedra, arena	4
Priscila Duche	Decomendez	13 Años	Venta de Acabados	14
David Iturralde	Electro Iturralde	5 Años	Materiales eléctricos constr.	11
Juan Idrovo	Arqui Comercio	10 Años	Aluminio vidrio y metal	4
Nancy Mora	Ferretería Nema	3 Años	Materiales construcción todo	3
Yajaira Villamar	Civil Art 2	6 Meses	Materiales pintura cerámica	8
Narcisa Montoya	Ferretería Rocafuerte	40 Años	Materiales de construcción	12
Marcos Estrada	Ferretería Estrada	50 Años	Materiales todo construcción	14
Esther Cerna	Ferretería Freivel	10 Años	Acabados y Revestimiento	7

*Nota:* Tomado de la entrevista del investigador de la tesis, 2019.

En total fueron quince empresas a las que se les realizó la entrevista, específicamente a los dueños, gerentes de negocios de distribución o venta de materiales de construcción. El promedio de empleados de estas empresas fue de 12 personas, y la experiencia en el mercado de estas Mipymes fue de 13 años. La empresa con mayor número de empleados fue Civil Art con 50 empleados, mientras que la empresa con menor número de empleados fueron 2, Pinturas Guayas y Ferretería Nema. Mientras que la empresa con mayor experiencia en el mercado fue Ferretería Estrada y la que menor experiencia tuvo fue Pinturas Guayas.

## **Transcripción de audios de las entrevistas a los dueños o gerentes de Mipymes del sector de la construcción**

A continuación se detalla la transcripción de los audios de las entrevistas realizadas a los propietarios o gerentes de las Mipymes del sector construcción de la ciudad de Guayaquil, entre el centro de la ciudad en la avenida Machala y avenida Quito, en sector noroeste de la alborada y del sector sauces. (Ver anexo 2).

## **Análisis de las entrevistas realizadas a dueños o gerentes de Mipymes**

El análisis de las entrevistas realizadas mostro resultados muy interesantes en cuanto a la situación actual que viven las empresas Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción, entre los resultados más importantes se logró concluir que la mayoría de los entrevistados indicaron que en los últimos años la situación económica y financiera ha sido muy difícil y que no han tenido el crecimiento esperado en su negocio, debido principalmente a las altas tasas de interés, a las garantías y requisitos solicitados, a la antigüedad en el mercado exigido y a la competencia informal que existe en la actualidad.

Otra dificultad que mencionaron la mayoría de los entrevistados fue que entre los obstáculos que tuvieron para iniciar su negocio fue conseguir el capital de trabajo, ya que ellos no lo tenían, y debían recurrir a otras fuentes de financiamiento como los bancos, pero estos no les otorgaban el crédito ya que no cumplían los requisitos mínimos que estos exigían, por lo cual la mayoría de las Mipymes entrevistadas tuvieron que conseguir el financiamiento para su negocio de manera informal, como por ejemplo por medio de chulqueros o dinero prestado de familiares y amigos, el mismo que era limitado ya que tampoco contaban con tanto capital para poder prestar y exigían el retorno de inmediato del dinero prestado, o en ocasiones conseguían amigos o familiares para que el banco les prestara a ellos y tenían que pagar el interés al banco y además a las personas que les ayudaban.

Por consiguiente, una vez que se pudieron establecer en el mercado con capital propio o prestado a familiares o amigos, ya debían pedir prestado

más dinero para poder mantener el giro del negocio y poder cumplir con el pago a sus empleados, con los gastos fijos del negocio como el arriendo, la luz, el agua, los diferentes permisos y así mismo dar créditos a sus clientes que muchas veces les exigían, ya que si no se les otorgaba crédito, estos iban directo a la competencia de empresas más grandes y establecidas que si les daban esta facilidad, por lo tanto casi todos los entrevistados mencionaron que los bancos les podían realizar el crédito pero si ya tenían cierta cantidad de años operando en el mercado y que la tasa de interés que les cobrarían era muy alta y esto no permitiría cubrir los gastos fijos y menos los variables, es más saldrían inclusive en pérdida por todos estos gastos financieros.

En consecuencia, los dueños o gerentes de las Mipymes entrevistadas preferían seguir el negocio con su propio capital, pero manteniéndose gracias a que alguno de sus proveedores les otorgaba un plazo mínimo de crédito para poder pagar y con esto poder seguir sus operaciones, aunque esto no les ha permitido crecer de la manera que ellos tenían proyectado.

Además, otra dificultad que mencionaron los entrevistados fue que para que un banco les pudiera otorgar un crédito, exigían que la empresa tenga ya algunos años establecida en el negocio y que en sus últimos años hayan tenido una rentabilidad progresiva y que estén al día en todas sus obligaciones tributarias y financieras, lo cual es complicado sobre todo para las Mipymes que recién están empezando su negocio.

Por lo tanto, los factores más importantes que mencionaron la mayoría de los entrevistados, a quienes les impiden acceder a un crédito son, la tasa de interés cobrada por los bancos, las cuales son exageradamente elevadas para poder salir adelante con el negocio y que muchas veces es motivo por el cual las Mipymes quiebran o tienen que cerrar; las garantías y requisitos exigidos, los cuales muchas veces las Mipymes no cuentan ya que recién están empezando en su negocio y es motivo por el cual muchas Mipymes no pueden acceder a financiamiento y poder desarrollar su negocio; y la antigüedad operando en el mercado, lo

cual es lógico que un banco cuide de sus intereses y se asegure que la empresa ya tenga años en el mercado, pero muchas veces en los primeros años es esencial el poder contar con un crédito para poder seguir y establecerse con su negocio.

Así mismo, los entrevistados mencionaron que otro factor que les está afectando demasiado es la competencia, sobre todo la competencia que es informal, ya que esta es injusta porque estas personas venden los productos de menor calidad al mismo precio o porque venden el mismo producto pero a menor precio ya que ellos no están pagando todos los impuestos legales que se deben cumplir según la ley. Esto hace que los negocios formales no puedan competir de forma justa con estas personas, y provoca que las ventas disminuyan, lo cual perjudica a su flujo de efectivo y muchas veces no puedan pagar sus deudas y tampoco puedan conseguir el financiamiento necesario para sobrellevar esta situación.

Por consiguiente, analizando a cada uno de los entrevistados tenemos que el primer entrevistado fue Rene Carvajal de la empresa Pinturas Guayas, quien tiene un local de distribución y comercialización de pinturas y artículos de ferretería en general. El indica que tiene recién 3 meses de haber puesto el local en la avenida Machala en el centro de Guayaquil. En cuanto a la pregunta acerca de las dificultades de iniciar su negocio, indico que fue el acceso al financiamiento, y también la búsqueda de un buen local para poder trabajar. Rene menciona que a pesar de que al principio le dieron un crédito informalmente, actualmente financia su actividad por medio de capital propio de las ventas diarias que tiene en el local. Rene también menciona que no hay dificultades para obtener financiamiento informal por medio del chulco, quienes cobran un 20% mensual, mientras que en el formal le piden muchos requisitos como tener mínimo dos años de impuesto a la renta o tener excelentes movimientos bancarios, indica que es demasiado complicado acceder a un crédito bancario. En cuanto a la rentabilidad indica que esta entre un 20 o 25 por ciento, que lo ve muy bueno para el negocio. En cuanto a la tasa de interés indica que si la ve agradable pero que el problema son los requisitos para poder acceder al crédito y mucho más complicado al crédito de la banca.

También menciono que le negaron un crédito en un banco privado por no tener buen nivel crediticio, a pesar de que si mantenía buenas cifras en ese banco.

El dueño de este negocio tiene muy poco tiempo en el mercado, por lo que los bancos le han negado los créditos que ha solicitado para su negocio, por tal razón ha usado el chulco para su primer financiamiento, además de que menciona que los bancos ponen muchas trabajas y requisitos para poder acceder a un crédito. En consecuencia, según lo indicado por el entrevistado se puede ver una vez más que los bancos no apoyan a los emprendimientos que tienen poco tiempo y esto los obliga a tener que financiarse informalmente.

El segundo entrevistado fue Anthony Salazar de Impor Acabados, quien tiene 4 años su negocio de venta de todo tipo de acabados, tiene ya más de 20 años en el mercado. El siguió el negocio de había iniciado su padre y nos indicó que no tuvo problemas para iniciar ya que estaba todo hecho. En cuanto a cómo financia su actividad, nos indica que trabaja con capital propio y también con algo de crédito directo de proveedores. Respecto a las dificultades de obtener un financiamiento indica que al principio del negocio si tuvieron problemas para obtener un préstamo bancario debido a que no tenían mucho tiempo en el mercado. Con esto vemos una vez más que uno de los requisitos para que los bancos te den créditos es que tienes que tener algunos años operando en el mercado, lo cual si afecta mucho para quienes recién están empezando. Nos indica que si lleva en orden toda la parte tributaria y contable. En cuanto al tema de la rentabilidad, indica que si ha bajado en los últimos años debido a que no hay mucha demanda en el mercado. Sobre la tasa de interés nos indica que no está al tanto ya que no usan créditos bancarios actualmente, esto debido a lo ya indicado anteriormente que trabajan con capital propio y crédito de proveedores. Por ultimo nos indicó que si le han negado créditos al principio del inicio del negocio, pero que actualmente cree que ya no le deberían negar por el tiempo que tiene ya establecido.

En este caso el dueño de la empresa fue el papa, por lo que menciona que no tuvo mayor inconvenientes poder iniciar, sin embargo indica que no usa créditos bancarios ya que no le dejarían muchas rentabilidad, por lo que utiliza su propio capital y crédito que le otorgan sus proveedores. También se confirma que los bancos le negaron crédito al principio cuando recién empezaba el negocio su papa.

El tercer entrevistado fue Jesica Anchaluisa, quien con su hermana tienen la empresa Deconstructor hace 15 años y emplea a 10 personas. Se dedican además de la venta de materiales para la construcción, a dar asesorías al cliente con temas de combinaciones, y modelos para pisos, baños etc. Nos indica que su principal obstáculo fue poder obtener la inversión inicial, luego lo complicado fue posicionarse en el mercado. Indica que para poder iniciar se usó capital propio de una liquidación su hermana tuvo, los créditos los obtuvo después una vez ya establecida. En cuanto a las dificultades para poder obtener financiamiento indica que los bancos ponen muchas trabas y requisitos que son muy difíciles de cumplir, revisan hasta lo más mínimo, indica que no prestan con tanta facilidad. Jesica nos indica que si llevan un control en cuanto a las obligaciones tributarias y la contabilidad. Respecto a la rentabilidad del negocio, indica que esta demasiado baja en comparación con años anteriores, indica que antes era completamente lleno el local, pero ahora pasa vacío. Sobre la tasa de interés que cobran los bancos nos indica que no está al tanto ya que no han hecho préstamos bancarios ya que no les han otorgado uno. Indica que si les han negado créditos actualmente, que no es como antes que venían a ofrecerte créditos, la oferta de créditos a las Mipymes se ha contraído.

El cuarto entrevistado fue Amada Huayamave, quien es la administradora una sucursal de Civil Art, que se dedica a la venta de acabados para la construcción así como también de revestimientos, el negocio tiene 4 años y emplea a 50 empleados en total. Indica que la principal dificultad que tienen es la poca afluencia de clientes debido a que están en lo último de la calle Machala, indica que tienen que hacer bastante inversión en publicidad. Para el financiamiento usan capital propio debido a que forman parte de otro grupo de empresas que se ayudan con respecto a

los financiamientos. En su negocio si están al día en la contabilidad y obligaciones tributarias. En cuanto a la rentabilidad, indica que desde el año 2016 que fue el terremoto las ventas han bajado, ya que si ha afectado en gran medida esta tragedia, sin embargo se han tratado de mantener en el mercado y están entre las empresas más fuertes de este segmento. También menciona que considera demasiado altas las tasas que cobran los bancos para dar un crédito.

El dueño de este negocio no necesita de préstamos bancarios porque se pueden financiar con su propio capital ya que son varias empresas que se solventan entre ellas, sin embargo considera que las tasas que cobran los bancos son muy altas así como también son muchos requisitos que solicitan. Les va bien actualmente ya que han sabido manejar bien sus finanzas y han llevado acabo estrategias que le han hecho consolidar como empresa líder en el mercado

El siguiente entrevistado fue Miguel Ponce, quien tiene su empresa Centro de cerámica Fuentes Ching, con 9 años en el mercado y empleando a 16 trabajadores. En cuanto a las dificultades para poder empezar tuvo que era un local muy pequeño y lo poco que vendía tenía que usar para comprar más hasta que le pudieron dar acceso a un crédito con un proveedor. Actualmente se financia con una combinación de capital propio y créditos bancarios, también indica fue muy complicado poder conseguir financiamiento al principio por medio de los bancos, pero que ya con los años que tiene en el mercado le fueron abriendo un poco las puertas, además si lleva un buen control de sus obligaciones tributarias y con la contabilidad. En cuanto a la rentabilidad, si considera que ha decaído en los últimos años, pero que ya se están tratando de recuperar en estos últimos meses. Respecto a las tasas de interés que dan los bancos para los créditos, considera que si son altas, por lo que se dificulta en gran medida ver que sea negocio acceder a créditos bancarios. Indica que no le han negado créditos bancarios pero que el primerio que pidió fue a los dos años de establecido el negocio.

Aquí vemos que si pudo iniciar su negocio con capital propio y que ya en su segundo año operando en el mercado si solicito y le concedieron un crédito, sin embargo el dueño si percibe que la tasa de interés es muy alta lo cual le merma en si ganancia, por tal razón prefiere trabajar también con su propio capital.

La siguiente empresa entrevistada fue Cashier, dedicada a la venta de todo tipo de materiales de construcción, la dueña es Juliana Lino y ya tiene 20 años en el mercado, empleando a 18 trabajadores. Indica que la empresa la inicio el papa de su esposo por lo cual no hubo mayor dificultad, además usan solo capital propio y con créditos de sus proveedores. En cuanto a la rentabilidad indica que si ha mejorado en estos últimos años, más que todo porque las fabricas ecuatorianas están produciendo más productos nacionales, por ende más económicos en comparación con productos extranjeros. Ella también considera que las tasas de interés que cobran los bancos son demasiados altas, por eso ellos obtienen créditos directamente de sus proveedores.

En este caso la empresa fue tomada como herencia por lo que se les hizo fácil el comienzo, sin embargo ellos no usan créditos bancarios aunque el banco mismo les quera otorgar ya que considera también que la tasa de interés es demasiado alta. Así mismo han tenido buena rentabilidad ya que se apalancan con sus proveedores que les dan plazos de 30, 60 y hasta 90 días y además usan productos nacionales.

El séptimo entrevistado fue Jesús Cordero de Comercial Danielito, quien lleva 13 años en la venta de articules decorativos para la construcción y emplea a 18 personas. En este caso Jesús nos indica que el principal obstáculo para iniciar su negocio fue el capital de inversión, que los bancos no le otorgaban al principio. Actualmente mantiene su negocio con capital propio y con la venta del día a día de su negocio, así mismo supo indicar que él ve como principal dificultad para que los bancos otorguen un crédito a las garantías que solicitan, ya sea una de bienes muebles o inmuebles dependiendo del monto que estés solicitando. Con respecto a la rentabilidad, no indica que ha bajado mucho sobre todo en estos últimos años, ya que

hay escases de dinero, no hay mucha rotación del inventario. Respecto a la tasa de interés, también la ve demasiado alta, y no ha solicitado un préstamo hasta poder tramitar un certificado para acercarse al banco.

Para este entrevistado también la mayor dificultad para poder iniciar su negocio fue el capital, el cual los bancos le negaban, razón por la cual tuvo que empezar con capital propio y de la venta diaria que tiene. La principal dificultad para poder acceder a un crédito bancario fue la garantía que solicitan, ya que dependiendo del monto que este solicitado es el tamaño de la garantía que piden y muchas veces las personas no tienen sus propias casas todavía. En este caso también ha bajado considerablemente la rentabilidad en estos últimos años, y también ve demasiado alta la tasa de interés que cobran los bancos para poder otorgar un crédito, sobre todo si son negocios pequeños ya que a los grandes negocios si les dan mejor tasa.

El siguiente entrevistado fue Priscila Duche, dueña de la empresa Decomendez que tiene 13 años de establecido y tiene 14 empleados, se especializa en vender porcelanato, cerámica y acabados para la construcción. Indica que el primer obstáculo que tuvo fue conseguir clientes. Ella Financia su actividad el negocio con capital propio y con créditos bancarios, indica que la principal dificultad al momento de solicitar un crédito son los requisitos que le piden, los formularios, estar llenando solicitudes y hacer los papeleos en general. Mientras que indica que si ha habido una decaída de la rentabilidad, debido principalmente a la competencia sobre todo la informal. Indica que si están sujetos a créditos bancarios por la experiencia que tienen en el mercado, esto se les hace más fácil en ese sentido.

El principal obstáculo de este entrevistado fue la afluencia de clientes, y se financia mediante capital propio y crédito bancario, sin embargo menciona que la primera dificultad al momento de solicitar los créditos es el exceso de requisitos que piden. También han tenido baja rentabilidad debido a la competencia principalmente informal. Y por último los bancos no les niegan créditos ya que ya tienen muchos años de experiencia.

El noveno entrevistado fue David Iturralde, quien tiene su negocio llamado Electro Iturralde, con 5 años de experiencia y maneja 11 empleados. El principal obstáculo que tuvo al iniciar su negocio fue el acceso al crédito bancario. Actualmente financia su actividad con capital propio y crédito bancario. Indica que la principal dificultad al momento de solicitar un préstamo es la capacidad de pago ya que si estás muy endeudado no te prestan. Respecto a la rentabilidad indica que si van bien pero que si se ha incrementado la competencia informal. Así mismo piensa que la tasa de interés que cobran los bancos es demasiado alta y que con eso no quedan muchas ganancias. Mientras que indica que los bancos no te dan acceso a créditos sino tienes experiencia en el negocio de al menos 1 año, como le sucedió.

Este entrevistado tuvo el mismo problema que el de la mayoría que se entrevistó, el acceso al financiamiento del capital inicial, por no tener mucho tiempo en el mercado los bancos le cerraron las puertas por lo que tuvo que conseguir capital por otros medios y capital propio, luego los bancos ya le dieron apertura una vez que tuvo más de 1 año en el mercado. También piensa que la tasa de interés es demasiado alta y que esto deja pocas ganancias al final. Con respecto a la rentabilidad indica que si les queda pero que se ha incrementado demasiado la competencia informal, debido a que no cumplen con todos los requisitos que solicitan los diferentes para poder operar, y eso los obliga a no cumplir con la ley y poder poner precios más bajos y esto daña el negocio ya que también te obligan a bajar tus precios.

En decimo entrevistado fue Juan Idrovo de Arqui Comercio, con 10 años en el mercado y con 4 empleados, se dedica a la fabricación y venta de vidrios y aluminio. El principal obstáculo fue el capital para poder invertir que los bancos no le concedieron. Actualmente financia su actividad del anticipo que piden a sus clientes y de la venta del día a día, así mismo indica que la principal dificultad al momento que solicitaron un crédito y le negaron fueron los requisitos que piden los bancos que son demasiados y muchas veces no se pueden cumplir. Indica que la rentabilidad ha bajado sobremanera en estos últimos años, debido principalmente a la competencia desleal. Juan

indica que percibe demasiado alta la tasa que cobran los bancos y aparte están los demás requisitos que te solicitan, por eso tiene que acceder a los chulqueros. Por ultimo indica que si le han negado crédito los bancos en varias ocasiones.

En este caso, el principal inconveniente que tuvo Juan fue también el acceso al crédito bancario para poder iniciar, por tal razón tuvo que acudir al préstamo informal con los chulqueros, con los cuales tuvo problemas por la alta tasa de interés que cobran y tuvo que perder su casa que la había puesto de garantía. Indica que ahora el financia su actividad con anticipos que les piden a sus clientes antes de iniciar el trabajo y de la venta diaria del negocio, ya que no puede acceder a bancos ni créditos de los proveedores.

Nancy Mora fue la siguiente entrevistada, quien es dueña de la Ferretería Nema que ya tiene 3 años en el negocio desde que ella es la dueña, y emplea a 4 personas. Nos comenta que el negocio está hace 18 años que lo manejaba si esposo pero se enfermó razón por la cual ahora lo maneja ella, y nos comenta que no le quieren dar crédito los bancos ya que no le ven buenos movimientos bancarios en sus cuentas. Están financiando su actividad con capital propio. Ella ve como principal dificultad en el acceso al crédito que los bancos piden muchos requisitos y garantías, te revisan todo hasta si tienes deuda en la planilla de luz y los demás servicios básicos. En cuanto a la rentabilidad indica que es demasiado poca, les queda como para sobrevivir solamente, así mismo le parece muy alta la tasa que los bancos cobran, deberían vender ellos a un precio más alto para poder sacar algo de ganancia. Antes no le negaban créditos pero ahora mejor ni se acerca a pedir porque sabe que los bancos no le van a dar.

Para este entrevistado la situación también está muy complicada, los bancos no le quieren dar créditos porque no tiene buenos movimientos bancarios y porque les exigen demasiados requisitos y garantías que no pueden cumplir, tiene que trabar con capital propio, lo cual la tiene siempre en apuros. La tasa de interés de los bancos la percibe muy alta, tanto que si llega a acceder a algún crédito tendría que subir los precios a sus productos, lo cual le bajaría la poca clientela que tiene. También es importante aclarar

que antes si les daban créditos ya que tienen buenos movimientos bancarios pero que desde su esposo se enfermó ya le han cerrado las puertas los bancos, lo cual es un poco injusto ya que si deberían ayudarla para que puedan seguir saliendo adelante y pueda mejorar su situación económica.

La siguiente entrevistada fue Yajaira Villamar, gerente de la sucursal Civil Art, quien menciona que el local tiene 6 meses de aperturado y que se dedican a la venta de materiales, pintura y cerámica para la construcción, así mismo emplean a 8 personas. Menciona que el negocio como tal tiene 5 años. Menciona que su principal dificultad para encontrar una buena ubicación, que fue en sauces por la autopista, ya que financieramente no tuvieron problemas por ser una sucursal y pudieron acceder a créditos. Indica que mantienen su actividad principalmente por la venta diaria y que considera que la principal dificultad para que le den un crédito son los requisitos y las garantías que solicitan los bancos ya que les lleva tiempo en poder completar todos. En cuanto a la rentabilidad indica que si está bien pero que si les complica las altas tasas de interés que cobran los bancos, pero que se mantienen gracias a la buena afluencia de clientes que tienen. También ve demasiado alta la tasa que cobran los bancos, y no les han negado un crédito debido a que tienen el respaldo de las demás empresas asociadas.

En este caso están bien financieramente ya que son una sucursal y tienen el respaldo de la matriz y demás sucursales, sin embargo si perciben altas las tasas de interés de los bancos, lo cual lo suplen gracias a la buena afluencia de clientes y las demás sucursales que tienen, y también ven como principal dificultad para acceder al crédito los requisitos y garantías que les solicitan y esto es hace perder tiempo en muchas ocasiones.

Narcisa Montoya en la siguiente persona entrevistada, dueña de la Ferretería Rocafuerte, con 40 años en el mercado y que se dedica a la venta de todo tipo de materiales para la construcción y que emplea a 12 personas. Nos indica que para comenzar no tuvo inconvenientes ya que lo había empezado su pareja. Desde que ella está a cargo del negocio solo trabaja con créditos que le dan sus proveedores, los cuales indica que no le cobran

ningún tipo de interés. Así mismo indica que no ha tenido dificultad con los bancos ya que hace tiempo solicito uno y si le dieron, sin embargo ya no ha vuelto a hacerlo porque la tasa de interés es demasiado alta y no le deja ganancias, respecto a la rentabilidad menciona que si ha bajado en los últimos años, pero se ha tratado de mantener.

Para este entrevistado fue fácil iniciar ya que le pertenecía a su ex esposo, sin embargo si ha visto complicada la situación en los últimos años ha visto como ha bajado la rentabilidad en su negocio, por tal razón ya no pide créditos bancarios, sino solamente trabaja con los créditos que le dan sus proveedores sin ningún tipo de interés, inclusive le dejan publicidad de sus productos y esto le ayuda en su negocio a vender un poco más. Así mismo ve demasiado alta la tasa de interés de los bancos, lo cual no le dejaría ganancias en si negocio.

Marcos Estrada fue el siguiente entrevistado, dueño de Ferretería Estrada, con 50 años en el mercado, lo heredo de su padre y se dedica a la venta de materiales de todo tipo para la construcción y emplea a 14 personas. Indica que no tuvieron mayores dificultades al iniciar ya que fueron unas de las primeras ferreterías en el sector. Trabaja con capital propio y crédito de proveedores, casi nada con bancos ya que considera que le cobran un exagerado interés, al contrario de los proveedores que incluso le dan exhibidores o les pintan el local o algún tipo de incentivo a diferencia de los bancos. Ve como principal dificultad para acceder a crédito bancarios, las garantías requisitos que solicitan. Tiene al día las obligaciones tributarias y la contabilidad. En cuanto a la rentabilidad si ha ido mejorando ya que tienen clientes que son fieles y tienen una gran variedad de productos. Considera que el interés que cobran los bancos es de usura, que ningún negocio va a poder surgir con esos intereses elevados ya que solo se estaría trabajado para ellos. Indica también que los bancos no les han negado créditos, al contrario los buscan pero que él se aguanta por lo exagerados intereses que cobran, por eso prefiere trabajar con créditos de proveedores.

El señor Estrada tiene un local bien puesto y que les es rentable, el principal factor para que se dé esto es que ellos tienen clientes que son

fieles desde hace años, y además trabajan solo con créditos directos de proveedores ya que no les cobran ningún tipo de interés y más bien les ayudan en ciertas cosas como publicidad de sus productos o inclusive pintar su local, a diferencia de los bancos que el los ve como unos usureros ya que cobran un interés demasiado elevado, lo cual inclusive ha hecho que el rechace los créditos que los bancos le llaman a ofrecer. Aquí se puede ver otro caso que sabe que los créditos bancarios no le dejarían mayor ganancia y por eso optan por otro tipo de financiamiento.

La última entrevistada fue Esther Cerna, de Ferretería Freivel, con 10 años en el mercado, se dedican a la venta de acabados, revestimientos, para la construcción, y emplea a 7 personas. Indica que su principal obstáculo fue el capital para iniciar. Ellos tuvieron que hacer un préstamo al banco pero por miedo de otra persona y ellos le pagaban a este, más el interés del banco ya que estos no les prestaban por no tener buenos movimientos bancarios. Actualmente trabajan con crédito de proveedores. La principal dificultad de que un banco les dé un crédito menciona que es porque no les ven buenos movimientos bancarios y que además no tenían buen buro de crédito. Indica que la rentabilidad ha disminuido debido principalmente a la competencia de los negocios de los chinos ya que indica que ellos venden a precios muchos menores y materiales que no son buenos ni resistentes. También percibe demasiado alta la tasa de interés que cobran los bancos, incluso ella tuvo que pagar al principio estos intereses, adicional también le han negado créditos bancarios por lo anteriormente mencionado.

En este caso tuvieron un inicio complicado debido a que los bancos no les dieron apertura a un crédito, ella tuvo que pedir ayuda a otra persona para que pudiera acceder a un préstamo y tuvo que pagar interés al banco y a esta persona que les había ayudado, sin embargo no volvieron a usar créditos del sistema financiero ya que actualmente solo trabajan con créditos de proveedores, además de que ven demasiado alto el interés que cobran los bancos por lo cual ni se han acercado a pedir uno nuevamente. Ve complicada la situación de la rentabilidad debido a la competencia China que

tira los precios por el piso y que venden materiales de baja calidad pero que las personas prefieren esos por ser más baratos.

A continuación se detalla la matriz de triangulación que se construyó de acuerdo a la investigación realizada y a las entrevistas a cada uno de los dueños o gerentes de las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción.

*Tabla 10*  
*Matriz de Triangulación de las Entrevistas y la Investigación*

Preguntas específicas del problema	Objetivos específicos	Teorías de la investigación	Recolección de entrevistas	Interpretación de las entrevistas y de la investigación
¿Cuáles son los principales teorías y conceptos que existen sobre el acceso al crédito para las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción?	Fundamentar teóricamente la investigación indagando sobre los principales conceptos y factores que enfrentan las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción en cuanto al acceso al crédito	Teoría de la estructura de capital; Teoría de la jerarquía financiera y Teoría de la compensación; Teoría del ciclo de vida financiero; Teoría del racionamiento del crédito: la selección adversa y el riesgo moral.		Respecto a las Mipymes del sector de la construcción, Guayaquil es la segunda ciudad que más utilidad genera en el Ecuador según la según la (SCVS, 2017). Además las Mipymes de Guayaquil del sector de la construcción son las segundas en generar más empleos en el Ecuador. Las Mipymes del sector de la construcción han tenido un incremento en la utilidad que se generó del año 2013 al 2015 según la (SCVS, 2017). Además, este sector es uno de los que tiene mayor cantidad de empleo informal con el 49,2% según un estudio del INEC. Sin embargo estas Mipymes han tenido un decrecimiento general entre los años 2013 y 2017 en cuanto a otorgamiento de créditos, según la (SCVS, 2018). Por otro lado el sector de la construcción es el cuarto sector que más contribuye en el PIB en Ecuador, sin embargo ha tenido un decrecimiento del año 2013 al 2017 según la (SCVS, 2018).
¿Cuál es la situación y cuáles son las principales características de las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil?	Describir y caracterizar la situación actual de las Mipymes de Ecuador, específicamente de Guayaquil, del sector de la construcción		P1. ¿Podrías describir tu negocio? R: Venta de materiales de construcción en general (87%). P2. ¿Qué tiempo tiene su negocio? R: menos de 5 años (60%). P3. ¿Qué dificultades tuvo para iniciar su negocio? R: financiamiento (53%). P4. ¿Cómo financia su actividad? R: Capital propio y créditos de proveedores (73%). P5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento? R: Requisitos garantías que exige el banco (73%). P6. ¿En su negocio lleva contabilidad y	La situación actual del sector de la construcción en el país es crítica y es difícil poder sobrevivir en el mercado ya que no han tenido el crecimiento esperado en su negocio según el (67%) de los entrevistados. Indican que no tienen el apoyo necesario por parte de los bancos o el gobierno para poder obtener herramientas que les permitan desarrollarse en su negocio según el (53%) de los entrevistados. Además, manifiestan que se financian con créditos informales o con préstamos a familiares o amigos, y que tienen que trabajar mucho con los créditos que les dan sus proveedores según el (73%) de los entrevistados.

¿Cuáles son los principales factores que indican en el acceso al financiamiento de las Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil?

Determinar los principales factores que indican en el acceso al financiamiento de las Mipymes de ciudad de Guayaquil del sector construcción

obligaciones tributarias? R: si (93%). P7. ¿Cómo va la rentabilidad en los últimos años? R: se ha tenido una baja rentabilidad (67%). P8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes? R: percibe una tasa de interés alta (87%). P9. ¿Le han negado créditos por tener pocos años de experiencia? R: Si le han negado créditos (60%).

Según el (87%) de los entrevistados mencionan que entre los principales obstáculos que inciden al momento de solicitar un crédito formal, están la tasa de interés que les cobran los bancos, la cual es del 28,50% según el (BCE, 2019); También el (53%) de los entrevistados indica que los requisitos solicitados son muy exigentes sobre todo porque recién se está empezado con el negocio; Además el (60%) de los entrevistados menciona que la antigüedad de la empresa es otro factor, ya que exigen que tienes que tener por lo menos 1 año en el negocio para poder aspirar a un crédito.

---

*Nota:* Tomada de investigación y entrevistas a Mipymes, 2020.

## **Conclusiones**

Las micro, pequeñas y medianas empresas son parte fundamental de la economía y crecimiento del Ecuador, por ello necesitan que se les dé más facilidades y flexibilidad en cuanto al acceso a los créditos que solicitan a los bancos públicos y privados para poder iniciar sus negocios, poder crecer y expandirse o poder salir de problemas de liquidez o malos momentos que pudieran estar pasando. Además representan la mayor parte del total del tejido empresarial del país y son imprescindibles en cuanto a la generación de empleos.

De acuerdo a la revisión teórica de la presente investigación y la opinión de diversos actores de la rama consultados, se concluye que para que un país pueda desarrollarse de la mejor manera, se debe poner mucha importancia en las Mipymes, se tienen que establecer políticas en pro del desarrollo de estas, ya que al haber más producción, generara más riqueza, más empleo, más capacidad de mano de obra, en general se lograra una fortaleza de la economía del país.

Así mismo, se logró determinar que en los últimos años ha bajado el aporte de créditos para las Mipymes del sector construcción, por parte de los bancos y cooperativas, por lo cual muchas empresas han cerrado.

De acuerdo al tercer objetivo esta investigación, se logró determinar que los principales factores que inciden en el acceso al financiamiento de las Mipymes de la ciudad de Guayaquil del sector de la construcción, son las altas tasas de interés, las garantías y requisitos solicitados, la antigüedad en el mercado exigido y la competencia informal que existe en la actualidad.

Analizando el factor de la tasa de interés, este le representa un costo financiero muy elevado a las Mipymes, el cual se les hace demasiado complicado poder pagar ya que también tienen que pagar a sus empleados, además de los diferentes gastos que implica el negocio. Mientras que las garantías y requisitos que solicitan son muy complicadas de cumplir ya que la mayoría de veces quienes solicitan el crédito, no tienen bienes o no poseen una garantía real que poder dar. En cuanto a la antigüedad que debe tener la empresa de establecido en el mercado, también es un impedimento

que deja a muchas Mipymes sin poder acceder a los créditos ya que si lo están solicitando es porque recién están empezando y necesitan ese capital inicial para poder crecer y generar ganancias.

Por lo tanto, si se mejoran las condiciones para estas Mipymes, sobre todo en cuanto a los factores que se determinaron en esta investigación, se estará beneficiando a la economía del país en general, ya que son fuente principal de la generación de empleo y recursos para el país, además de que aportan en gran medida al PIB y crecimiento económico del país. Además esto ayudara a minimizar la brecha que existe entre las facilidades que tienen las grandes empresas en comparación con las Mipymes en cuanto al acceso al crédito, ya que las grandes empresas tienen menores tasas de interés y no les exigen tantas garantías de su dimensión en comparación con las empresas más pequeñas.

## **Recomendaciones**

Se deben implementar políticas y condiciones que sean más flexibles para las micro, pequeñas y medianas empresas, en cuanto a la accesibilidad al crédito formal por parte de los bancos públicos y privados. Si es posible, el estado debe intervenir para realizar estas regulaciones en favor a estas empresas, ya que son las más afectas por las restricciones del crédito en comparación con las empresas más grandes.

Se debe fomentar a que los créditos puedan llegar más a las Mipymes, ya que esto generara más empleo y crecimiento económico en el país, por medio de tasas que no sean tan elevadas, de garantías que no sean imposibles de cumplir, de años de antigüedad requeridos que sean difíciles de alcanzar, de estabilidad económica que no sea tan complicada de tener.

Se recomienda seguir ejemplos de políticas en cuanto al acceso al crédito de otros países europeos o asiáticos, donde se le da mucha importancia a las Mipymes ya que saben que son el motor del desarrollo económico de cada país.

En este presente trabajo de investigación, no se pudo realizar el análisis cuantitativo por falta de tiempo y presupuesto, por lo que se recomienda que se realice este tipo de investigación en trabajos futuros para tener datos desde otro punto de vista y tal vez más específicos.

## Bibliografía

- Aedo, C. (Agosto de 2008). LAS GARANTÍAS DEL ACREEDOR FRENTE AL INCUMPLIMIENTO. ESPECIAL REFERENCIA A LA BOLETA BANCARIA DE GARANTÍA. *Revista chilena de derecho*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de [https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-34372008000200004](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-34372008000200004)
- Aguilera, M. (1998). *CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DE INGRESO balance teórico y evidencia empírica*. Mexico: Facultad de economía UNAM. Recuperado el 03 de Septiembre de 2019, de [https://books.google.com.ec/books?id=RSqe\\_cKQAmQC&pg=PA5&dq=smith+distribucion+de+la+riqueza&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiY\\_PGXwrPkAhXGx1kKHbguC9IQ6AEIPDAD#v=onepage&q=smith%20distribucion%20de%20la%20riqueza&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=RSqe_cKQAmQC&pg=PA5&dq=smith+distribucion+de+la+riqueza&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiY_PGXwrPkAhXGx1kKHbguC9IQ6AEIPDAD#v=onepage&q=smith%20distribucion%20de%20la%20riqueza&f=false)
- Alarcón Pérez, Ó. A. (12 de 2017). *Teoría del Pecking Order: ¿Aplicación en Colombia?, una revisión bibliográfica*. Recuperado el 2020, de <file:///C:/Users/MIGUE/Downloads/Dialnet-TeoriaDelPeckingOrder-6676016.pdf>
- AllAboutWorldview. (s.f.). *La Perspectiva Mundial*. Obtenido de Economía Marxista: <https://www.allaboutworldview.org/spanish/economia-marxista.htm>
- Arbulú, J., & Otoyá, J. (2006). *CARACTERÍSTICAS E IMPORTANCIA DE LA PYME EN NUESTRA ECONOMÍA*. PAD REVISTA DE EGRESADOS. Recuperado el 29 de Agosto de 2019, de <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- ASAMBLEA CONSTITUYENTE. (2008). *CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR*. Montecristi. Recuperado el 17 de Septiembre de 2019, de [https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp\\_ecu-int-text-const.pdf](https://www.oas.org/juridico/mla/sp/ecu/sp_ecu-int-text-const.pdf)
- ASAMBLEA NACIONAL. (2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. Quito: Lexisfinder. Recuperado el 17 de Septiembre de 2019, de [https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2019/03/COPCI\\_ACTUALIZADO-AL-21022019.pdf](https://www.comercioexterior.gob.ec/wp-content/uploads/2019/03/COPCI_ACTUALIZADO-AL-21022019.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (2019). *Instructivo de Tasas de interés del Banco Central del Ecuador*. Quito. Recuperado el 03 de Octubre de 2019, de [https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/Instructivo\\_TI.pdf](https://contenido.bce.fin.ec/home1/economia/tasas/Instructivo_TI.pdf)
- Banco Central del Ecuador. (Octubre de 2019). *Tasas de Interés*. Recuperado el 04 de Octubre de 2019, de 1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO: <https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Banco Mundial. (2006). *Empresas que usan bancos para financiar el capital de trabajo*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.FRM.BKWC.ZS>
- BANECUADOR. (Junio de 2016). *Programa de Educación Financiera*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2019, de El Sistema Financiero Nacional el rol de la Superintendencia de Bancos: <https://www.banecuador.fin.ec/wp-content/uploads/2018/04/Modulo-3-Sistema-financiero-nacional.pdf>

- Berger, A., & Udell, G. (1998). *The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Obtenido de <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.464.3334&rep=rep1&type=pdf>
- Brenes, L., & Bermúdez, L. (08 de 2013). *CONDICIONES ACTUALES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES COSTARRICENSES*. Recuperado el 22 de 11 de 2020, de <file:///C:/Users/MIGUE/Desktop/TESIS%20FACTORES%20QUE%20AFECTAN%20EL%20ACCESO%20AL%20FINANCIAMIENTO/Archivos%20de%20tesis%20factores%20que%20afectan%20el%20acceso%20al%20financiamiento/Dialnet-CondicionActualesDelFinanciamientoDeLasMipymesCo-4456948.pdf>
- Buenaventura, G. (2003). *LA TASA DE INTERÉS: INFORMACIÓN CON ESTRUCTURA*. Cali: Estudios Gerenciales. Recuperado el 16 de Septiembre de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21208603.pdf>
- Camino, s., Uzcategui, C., & Moran, J. (18 de Agosto de 2017). Estructura de mercado del sistema bancario ecuatoriano: concentracion y poder de mercado. *Revista Cumbres*, 4(1), 14. Recuperado el 30 de Septiembre de 2019, de <file:///C:/Users/MIGUE/Downloads/271-1515-1-PB.pdf>
- Céspedes, J., González, M., & Molina, C. (2010). *Ownership and capital structure in Latin America*. doi:10.1016/j.jbusres.2009.03.010
- Cohen, M., & Baralla, G. (2012). *La situación de las PyMEs en América Latina*. Buenos Aires: Ireal.
- Daris, J. (29 de Enero de 2014). Las garantías bancarias. *Listin Diario*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de <https://listindiario.com/puntos-de-vista/2014/01/29/308689/las-garantias-bancarias>
- Dell' Ariccia, G. (2001). *Asymmetric information and the structure of the banking industry*. doi:10.1016/S0014-2921(00)00085-4
- EKOS. (31 de 10 de 2017). *Pymes en el Ecuador: No paran de evolucionar*. Obtenido de <https://www.ekosnegocios.com/articulo/pymes-en-el-ecuador-no-paran-de-evolucionar>
- El Mercurio. (19 de Septiembre de 2018). Situación del emprendimiento en el Ecuador. *El Mercurio Diario independiente del Austro*. Recuperado el 4 de Agosto de 2019, de <https://ww2.elmercurio.com.ec/2018/09/19/situacion-del-emprendimiento-en-el-ecuador/>
- Emol. (06 de Julio de 2010). *emol.economia*. Recuperado el 04 de Octubre de 2019, de Identifican diferencias en tasas de interés entre Pymes y grandes empresas para acceder a créditos: <https://www.emol.com/noticias/economia/2010/07/06/423178/identifican-diferencias-en-tasas-de-interes-entre-pymes-y-grandes-empresas-para-acceder-a-creditos.html>
- ESPAE Escuela de Negocios. (2016). *Los emprendedores tropiezan con el financiamiento*. Recuperado el 4 de Agosto de 2019, de <http://www.espae.espol.edu.ec/los-emprendedores-tropiezan-con-el-financiamiento/>

- Fernández Masiá, E. (Abril de 2014). *Las garantías bancarias en el comercio internacional*. Obtenido de BANK GUARANTEES IN THE INTERNATIONAL TRADE: [file:///C:/Users/MIGUE/Downloads/Las\\_garantias\\_bancarias\\_en\\_el\\_comercio\\_internacion.pdf](file:///C:/Users/MIGUE/Downloads/Las_garantias_bancarias_en_el_comercio_internacion.pdf)
- Fernández, E. (Abril de 2014). *Las garantías bancarias en el comercio internacional*. Obtenido de BANK GUARANTEES IN THE INTERNATIONAL TRADE: [https://ac.elscdn.com/S0041863314705022/1-s2.0-S0041863314705022-main.pdf?\\_tid=7f811b5a-5d1e-46c4-9e25-dd71cc2b554d&acdnat=1520376517\\_fa2c5c0385dab7cef318ded4fe04b784](https://ac.elscdn.com/S0041863314705022/1-s2.0-S0041863314705022-main.pdf?_tid=7f811b5a-5d1e-46c4-9e25-dd71cc2b554d&acdnat=1520376517_fa2c5c0385dab7cef318ded4fe04b784)
- Ferrer, M. A., & Tresierra, Á. (02 de 10 de 2009). *LAS PYMES Y LAS TEORÍAS MODERNAS SOBRE ESTRUCTURA DE CAPITAL*. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/71505588.pdf>
- Gómez Albarello, J. G. (2014). *La cuadratura del círculo: el intento de Friedrich von Hayek por resolver la tensión entre igualdad política y desigualdad económica*. Bogotá: Pap. Polít. Recuperado el 04 de Septiembre de 2019, de <https://search.proquest.com/docview/1812537988/524030F329A1414CPQ/1?accountid=130858>
- Gómez, J., & Reyes, N. (2002). *EL RACIONAMIENTO DEL CRÉDITO Y LAS CRISIS FINANCIERAS*. doi:0124-5996
- Gómez, R. (2008). LA TEORÍA DEL CICLO ECONÓMICO DE FRIEDRICH VON HAYEK: CAUSAS MONETARIAS, EFECTOS REALES. *Cuadernos de Economía*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2019, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-47722008000100003](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722008000100003)
- González, M., & María, M. (2017). *Determinantes de la Rentabilidad Financiera de las MIPYMES de los Sectores Prioritarios en el Periodo 2012-2015*. Guayaquil: x-Pedientes Economicos. Obtenido de [https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes\\_Economicos/article/view/7/2](https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/view/7/2)
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *METODOLOGÍA de la investigación* (Quinta ed.). Mexico D.F.: Mc Graw Hill. Recuperado el 06 de Octubre de 2019, de [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%20ta%20Edici%C3%B3n.pdf)
- Izcara, S., & Andrade, K. (2003). *LA ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD: TEORÍA Y PRÁCTICA*. CD. VICTORIA TAMAUPILAS MEXICO, Mexico: PROMEP Y Universidad autonoma de Tamaupilas. Recuperado el 19 de 01 de 2020, de [https://www.researchgate.net/publication/271516834\\_LA\\_ENTREVISTA\\_EN\\_PROFUNDIDAD\\_TEORIA\\_Y\\_PRACTICA](https://www.researchgate.net/publication/271516834_LA_ENTREVISTA_EN_PROFUNDIDAD_TEORIA_Y_PRACTICA)
- Jacques Fillion, L., Cisneros Martinez, L., & Mejia-Morelos, J. (2011). *Administracion de PYMES Emprender, dirigir y desarrollar empresas*. Mexico: Pearson.
- Jahan, S., Saber, A., & Papageorgiou. (2014). ¿Qué es la economía Keynesiana? *Vuelta a lo esencial*. Recuperado el 08 de Septiembre de 2019, de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>

- Kicillof, A. (2010). *Siete lecciones de historia del pensamiento económico : Un análisis de los textos originales*. Buenos Aires: Eudeba. Recuperado el 02 de Septiembre de 2019, de <https://search.proquest.com/docview/2134829197/bookReader?accountid=130858>
- Kung'u, G. K. (2011). *Factors influencing SMEs access to finance: A case study of Westland Division, Kenya*. Obtenido de Factors influencing SMEs access to finance: A case study of Westland Division, Kenya: [https://mpr.ub.uni-muenchen.de/66633/1/MPRA\\_paper\\_66633.pdf](https://mpr.ub.uni-muenchen.de/66633/1/MPRA_paper_66633.pdf)
- Lasio, V., Ordeñada, X., & Samaniego, A. (2016). *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR*. Escuela superior politecnica del litoral. Ecuador: Offset Abad. Recuperado el 04 de 08 de 2019, de <http://www.espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/2017/06/ReporteGEM2016.pdf>
- Leary, M., & Roberts, M. (2010). *The pecking order, debt capacity, and information asymmetry*. doi:10.1016/j.jfineco.2009.10.009
- Lemmon, M., & Zender, J. (01 de 2010). *Debt Capacity and Tests of Capital Structure Theories*. Obtenido de [https://pdfs.semanticscholar.org/0675/8f52728bd1c51f5385129583700a8cd06c2a.pdf?\\_ga=2.79598865.483458890.1606104245-185256457.1606104245](https://pdfs.semanticscholar.org/0675/8f52728bd1c51f5385129583700a8cd06c2a.pdf?_ga=2.79598865.483458890.1606104245-185256457.1606104245)
- Mavila, D. (2004). Garantías crediticias. En D. Mavila, *Garantías crediticias* (Vol. 7, págs. 61-62). UNMMSN. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/idata/article/view/6112/5303>
- Modigliani, F., & Miller, M. (06 de 1958). *THE COST OF CAPITAL, CORPORATION FINANCE AND THE THEORY OF INVESTMENT*. Recuperado el 2020, de [https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra\\_-\\_the\\_cost\\_of\\_capital\\_corporation\\_finance.pdf](https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/terra_-_the_cost_of_capital_corporation_finance.pdf)
- Moreno, J. (11 de Abril de 2013). La distribución de la riqueza, el país y la desigualdad en el mundo. *El Tribuno*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de <https://www.eltribuno.com/salta/nota/2013-4-11-22-19-0-la-distribucion-de-la-riqueza-el-pais-y-la-desigualdad-en-el-mundo>
- Myers, S. (07 de 1984). *The Capital Structure Puzzle*. Recuperado el 2020, de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1540-6261.1984.tb03646.x>
- Ortiz, J. (03 de Noviembre de 2014). *Finanzas y Proyectos*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2019, de ¿QUÉ ES LA TASA DE INTERÉS?: <https://finanzasyproyectos.net/que-es-la-tasa-de-interes/>
- Parada, A., & Torres, H. (15 de 03 de 2018). *Análisis de los Factores que inciden en el Acceso al Crédito*. Recuperado el 2019, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/10404>
- Pérez, E. (2018). *Análisis de la incidencia de los Créditos sobre las nuevas MIPYMES en la ciudad de Guayaquil*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Facultad de Ciencias Empresariales, Guayaquil.

- Quiroga, E. (2010). *Ciclo de Vida Financiero de la Empresa Manifestaciones en el Mercado Argentino*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA. La Plata: UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA.
- REPÚBLICA DEL ECUADOR ASAMBLEA NACIONAL. (2011). *LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA Y DEL SECTOR FINANCIERO POPULAR Y SOLIDARIO*. Quito. Recuperado el 17 de Septiembre de 2019, de <https://www.cosede.gob.ec/wp-content/uploads/2013/09/leyorganicadelaeconomiapopularysolidariaydelsectorfinanciero.pdf>
- Riquelme, M. (5 de Mayo de 2019). *Web y empresas*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de Distribucion de la riqueza: <https://www.webyempresas.com/distribucion-de-la-riqueza/>
- Ros, J. (2012). *La Teoría General de Keynes y la macroeconomía moderna*. México: Investigación económica. Recuperado el 08 de Septiembre de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/601/60123307002.pdf>
- Sabino, C. (1991). *DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS*. (V. Toro, Trad.) Caracas: Panapo. Recuperado el 15 de Septiembre de 2019, de <http://bida.uclv.edu.cu/bitstream/handle/123456789/10441/Sabino%20Carlos.%20-%20Diccionario%20de%20economia%20y%20finanzas%20.pdf?sequence=1>
- Sánchez Molina, R., Soto Contreras, R., & Salazar López, A. (2014). *Emprendimiento y MIPYMES Nuevo balance y perspectivas*. México: Pearson.
- Scielo. (27 de Abril de 2017). TEORÍAS ALTERNATIVAS DE LA TASA DE INTERÉS. (Scielo, Ed.) *Revista de Economía Institucional*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2019, de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0124-59962017000100335](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-59962017000100335)
- Stiglitz, J., & Weiss, A. (06 de 1981). *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. Obtenido de <http://links.jstor.org/sici?sici=0002-8282%28198106%2971%3A3%3C393%3ACRIMWI%3E2.0.CO%3B2-0>
- Superintendencia de compañías, valores y seguros. (Octubre de 2018). *ESTUDIO SECTORIAL: PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA ECUATORIANA DE LA CONSTRUCCIÓN PERÍODO 2013-2017*. Recuperado el 08 de Octubre de 2019, de [https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/Productividad\\_en\\_la\\_industria\\_ecuatoriana\\_de\\_la\\_construccion\\_2013-2017.pdf](https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/Productividad_en_la_industria_ecuatoriana_de_la_construccion_2013-2017.pdf)
- Superintendencia de Bancos. (s.f.). *Superintendencia de Bancos*. Recuperado el 29 de Septiembre de 2019, de Portal del Usuario Financiero: [http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/efinanciera/?page\\_id=38](http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/efinanciera/?page_id=38)
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2017). *Estudios Sectoriales: MIPYMES y Grandes Empresas*. Obtenido de [http://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial\\_Mipymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02](http://portal.supercias.gob.ec/wps/wcm/connect/8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02/Estudio+Sectorial_Mipymes+Grandes+Empresas+%28Final%29.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=8fde01f6-b25f-460b-9818-f4169322ca02)

- Superintendencia de Control del Poder de Mercado. (01 de 02 de 2014). *Estructura de Mercado del Sector Financiero en el Ecuador*. Obtenido de <https://www.scpm.gob.ec/sitio/wp-content/uploads/2019/02/Estructura-de-Mercado-del-Sector-Financiero-en-el-Ecuador.pdf>
- Thompson, I. (Mayo de 2016). *PromonegocioS.net*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2019, de PromonegocioS.net: <https://www.promonegocios.net/economia/definicion-economia.html>
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). *FINANCIAMIENTO UTILIZADO POR LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS FERRETERAS*. Venezuela: Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales. Recuperado el 13 de Septiembre de 2019, de file:///C:/Users/MIGUE/Downloads/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequeñasYMedianasEmpr-6430961%20(2).pdf
- Vaca, J. (12 de 2012). *ANÁLISIS DE LOS OBSTÁCULOS FINANCIEROS*. Recuperado el 2020, de file:///C:/Users/MIGUE/Desktop/TESIS%20FACTORES%20QUE%20AFECTAN%20EL%20ACCESO%20AL%20FINANCIAMIENTO/Achivos%20de%20tesis%20factores%20que%20afectan%20el%20acceso%20al%20financiamiento/Analisis%20de%20los%20obstacuos%20financieros%20de%20las%20pimes%20para
- Verito. (06 de Abril de 2010). *Aplicacion de mercado*. Recuperado el 16 de Septiembre de 2019, de definicion de mercado segun varios autores: <http://www.sanchezmercado-verito.blogspot.com/2010/04/definicion-de-mercado-segun-varios.html>
- Wigodski, J. (08 de Julio de 2010). *Metodología de la Investigación*. Recuperado el 08 de Octubre de 2019, de Fuentes Primarias y Secundarias: <http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com/2010/07/fuentes-primarias-y-secundarias.html>
- Yance, C., Solís, L., Burgos, I., & Hermida, L. (2017). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR. *Observatorio Economía Latinoamericana*. Recuperado el 30 de Agosto de 2019, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/pymes-ecuador.html>

## **Anexos**

### **Anexo 1: Bancos del sistema financiero privado del Ecuador**

Banco Guayaquil  
Banco Pacifico  
Banco Pichincha

Banco Produbanco  
Banco del Austro  
Banco Bolivariano  
Citibank  
Banco General Rumiñahui  
Internacional  
Machala  
Promerica  
Solidario  
Amazonas  
Cofiec  
Comercial de Manabí  
Litoral  
Loja  
Sudamericano  
Coopnacional  
Procredit  
Capital  
Finca  
Delbank  
D-Miro S.A.

Sociedades Financieras:

Consulcredito  
Diners Club del Ecuador  
Financiera de la Republica S.A. Firesa  
Financiera del Austro S.A. Fidasa  
Global Sociedad Financiera S.A.

Mutualistas:

Ambato  
Azúay  
Imbabura  
Pichincha

Otras entidades financieras:

Pacificard  
Titularización Hipotecaria  
Interdin S.A.

Sector popular y solidario:

Caja central cooperativa Financorp  
Cooperativa calceta Ltda.

Cooperativa de ahorro y crédito Construcción Comercio y Producción  
 Cooperativa de ahorro y crédito 15 de Abril  
 Cooperativa de ahorro y crédito 23 de Julio  
 Cooperativa de ahorro y crédito 29 de Octubre  
 Cooperativa de ahorro y crédito 9 de Octubre Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Alianza del Valle Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Andalucía  
 Cooperativa de ahorro y crédito Atuntaqui  
 Cooperativa de ahorro y crédito Cámara de Comercio de Ambato  
 Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Chone  
 Cooperativa de ahorro y crédito Comercio  
 Cooperativa de ahorro y crédito Progreso Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Cotocollao  
 Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa Biblian Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa de Cotopaxi  
 Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa de Loja  
 Cacpe Loja  
 Cooperativa de ahorro y crédito de la pequeña empresa de Pastaza  
 Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Desarrollo de los Pueblos  
 Codesarrollo  
 Cooperativa de ahorro y crédito El Sagrario  
 Cooperativa de ahorro y crédito Guaranda Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito la Dolorosa Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Mushuc Runa Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Once de Junio Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Oscus  
 Cooperativa de ahorro y crédito Pablo Muñoz Vega  
 Cooperativa de ahorro y crédito Previsión, Ahorro y Desarrollo Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Riobamba  
 Cooperativa de ahorro y crédito San Fran de Asís  
 Cooperativa de ahorro y crédito San Francisco  
 Cooperativa de ahorro y crédito San José  
 Cooperativa de ahorro y crédito San Pedro de Taboada Ltda.  
 Cooperativa de ahorro y crédito Santa Ana  
 Cooperativa de ahorro y crédito Santa Rosa  
 Cooperativa de ahorro y crédito Tulcán Ltda.  
 Cooperativa Padre Julián Llorente Ltda.  
 Jardín Azuayo Ltda.  
 Juventud ecuatoriana Progresista Ltda.  
 Vicentina Manual Esteban Godoy Ortega Ltda.

**Anexo 2: Transcripción de las entrevistas a los gerentes o propietarios de las**

**Mipymes del sector de la construcción de la ciudad de Guayaquil.**

## **Entrevistado 1**

**Entrevistado Almacén Experiencia Actividad Empleados**

**Rene Carvajal Pinturas Guayas 3 Meses Distribución de Pintura 3**

### **Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: ya, eh, mi negocio es un centro de distribución y comercialización de pinturas y artículos de ferretería en general

### **Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: eh mi negocio tiene un tiempo de 3 meses de aperturado.

### **Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: financiamiento

Entrevistador: ¿ese fue el principal obstáculo?

Entrevistado: ya de ahí, eh la búsqueda de un local comercial, que sea apto, que reúna las condiciones necesarias para yo tener un proyecto viable o que yo lo vea viable en un futuro.

### **Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: eh mediante el crédito que conseguí al comienzo y con las ventas y la rotación diaria que existe en el negocio.

### **Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: Informales no hay dificultades, eh informalmente el chulco te presta al 20%, tu solo pides y te lo dan, por esa parte no hay problema. Formalmente se viene lo complicado, que es el banco, primero hay que ser calificado, para calificarse se necesita mínimo 2 años de declaraciones de impuesto a la renta, después tener movimientos bancarios en dicho banco, de los cuales de acuerdo al nivel de mis movimientos será el nivel crediticio que tenga, por ende se empieza principalmente con tarjetas de crédito, ese es el primer paso con el que se empieza con los bancos, de ahí yo después

de un año dos años poder aplicar a un crédito, porque en banco privada, no me dan crédito así no más.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: Claro, tengo eh, declaro mi impuesto a la renta mensualmente, la contabilidad me la lleva un contador externo, y todo lo relacionado a lo legal eh, se encarga el contador.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: meses, eh, entramos en una época de alta rotación dentro de la, dentro de lo que es el mercado de las pinturas, entonces la rentabilidad se calcula un 20% a 25%, eh por lo que te diría que hay una buena rotación por ende hay una buena rentabilidad de un 20 a un 25%.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: o sea, la tasa de interés para esos créditos es muy buena, eh acceder al crédito es (no se escucha en el audio), pero la tasa es buena, la calificación es lo, lo que está complicado, a excepción de la banca pública, solo que para la banca pública, acceder a un crédito ahí es seguir una serie de pasos que a la final es un poco más complicad que la privada, lo hace más tedioso.

Entrevistador: en todo caso, la tasa de interés si le parece agradable, pero el problema es cómo llegar a esa tasa, como llegar al financiamiento, a que le aprueben.

Entrevistado: la tasa de interés es interesante, lo problemático es llegar a que me aprueben el crédito, con dichas tasas.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: para empezar, para empezar el negocio me negaron, eh si, banco internacional, me negó un crédito al considerar de que no tenía un

buen nivel crediticio, que mis cuentas no se movían porque yo normalmente, en el diario de mi familia, tenemos movimientos altos por temas de renta y yo tenía altos movimientos en mi banco, pero ellos vieron y aun así consideraron de que no era un buen candidato para obtener un crédito con ellos, en banca privada.

Entrevistador: listo entonces, muchísimas gracias, estamos entrevistando a Dani Carvajal, Rene Carvajal de Pintu Guayas.

## **Entrevistado 2**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Anthony Salazar</b>	<b>Impor Acabados</b>	<b>4 Años</b>	<b>Venta de acabados</b>	<b>5</b>

### **Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: ya, nosotros llevamos vendiendo acabados del negocio como tal 21 años en el mercado, entonces vendemos todo lo que son acabados para la construcción, todo lo que se hace después de la obra gris.

### **Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: como te dije hace un momento 21 años tiene en el mercado.

### **Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: yo no lo inicie, sin embargo lo inicio mi padre, que, es el fundador de Impor acabados, y según él inicio en un buen tiempo, donde había bastante opción para desarrollarse, entonces como tal no tuvo ningún obstáculo grande, tan solo las ganas de emprender y ya.

### **Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: ya, nosotros trabajamos de contado, y también con créditos directos, con importadores.

### **Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: mmm, bueno hasta ahora como tal, tal vez en los principios cuando recién empezaron el, el negocio, si tuvieron cierta dificultad por ser un negocio nuevo, tú sabes que para acceder a un préstamo, para acceder a un financiamiento te ven cuanto tiempo llevas en el mercado.

Entrevistador: si, ah ya en todo caso.

Entrevistado: pero actualmente no tienen ninguna dificultad.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: claro.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: en los últimos años, la rentabilidad si ha bajado, tu sabes que igual a mayor demanda, hay menor demanda, más oferta y tú sabes que los precios van bajando y la rentabilidad también se ve afectada.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: la verdad desconozco del tema, no hemos trabajado con.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: tal vez en un inicio sí, pero ya actualmente ya no, ya tiene 21 años en el mercado y ya es mucho más sencillo acceder a créditos.

**Entrevistado 3**

**Entrevistado Almacén Experiencia Actividad Empleados**

**Jesica Anchaluisa Deconstructor 15 Acabados de construcción 10**

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: describir, bueno nosotros nos dedicamos al, a venta de materiales de acabados de construcción, hacemos asesoramiento al cliente

con el tema de combinaciones, modelos para pisos, para baños, asesoramos,

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: en totalidad siquiera unos 18 19 años laborando de, dentro del sector, o sea el, el local.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: ¿obstáculos?, pues obviamente la inversión, al principio.

Entrevistador: la inversión fue la, principal obstáculo que tuvo.

Entrevistado: para ese entonces era la inversión, eh, y de ahí el posicionarse dentro del sector, hacerse conocer.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: hasta donde sé, mi hermana se financio con capital de ella, una liquidación que ella tuvo.

Entrevistador: ah ya, ya listo, no tuvo necesidad de hacer un préstamo ni nada de eso.

Entrevistado: eh, los prestamos sino me equivoco lo hicieron después.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: financiamientos, bueno horita la mayoría de los bancos no te facilitan un prestamos sino tienes una garantía de ingresos, o de por decir de patrimonio, cuando hacen una declaración, si justamente sale mal esa declaración (no se escucha bien el audio) eh por decirle que tengas eh, más mercaderías y menos ventas, entonces por ende el banco te ve eso y te dice no, ustedes tienen que tener un, salir con más ventas y menos materiales, menos compras. Entonces por ende no prestan así no más ciertas cantidades, comienzan a evaluarte, tienen que tener declaraciones al día, que eh, por decir la casa, uff infinidades de cosas, no prestan, ahorita ahorita no están prestando con una facilidad.

Entrevistador: no hay tanta facilidad para acceder a los créditos

Entrevistado: para nada, para nada

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: claro.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: ha disminuido, ha disminuido, yo soy secretaria contable, además de mi puesto, de estar aquí, y sacando cuentas, en vez de subir o mejorar, es como que decae, año a año se decae. El año pasado en comparación a este vendía mas, uno vendía aquí en el sector, esto a esa fecha, usted no tenía espacio para nada, solamente para atender a un cliente y despachar, y repleto, aquí esto era puros camiones llegando mercadería. Este año ha sido lo peor (llego un cliente, se tuvo que poner pausa)

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: (no se escucha bien el audio)

Entrevistador: no, porque no, no han estado horita solicitando

Entrevistado: no, como le repetía, no ha habido la oportunidad de que nos faciliten un préstamo, tenemos tiempo sin hacer préstamo al banco.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: mmm no, no, yo tengo entendido que al principio o hace muchos años atrás, más bien los bancos venían, los asesores de los bancos venían a que uno, a ofrecer que les preste, ahora no. Eso fue hace tiempo y le comento porque eso lo sé por mi hermana, ella es la dueña de este negocio.

Entrevistador: en todo caso antes, antes si eran, había más oferta de crédito.

Entrevistado: exactamente, ahorita no.

Entrevistador: está más restringido el acceso al crédito.

Entrevistado: sí.

Entrevistador: ya, listo.

#### **Entrevistado 4**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Amada Huayamave</b>	<b>Civil Art</b>	<b>4 Años</b>	<b>Acabados</b>	<b>50</b>

#### **Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: eh, la empresa se dedica a vender materiales de acabado de construcción, todo lo que es revestimiento, cerámica, porcelanato, piedras naturales y los implementarios.

#### **Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: eh, tiene en el mercado 4 años.

#### **Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: la co eh, estamos en un punto en el que realmente, esta esquina no es muy concurrida, entonces hay que hacer mucha inversión en redes sociales, para atraer a clientes para que lleguen a su local.

Entrevistador: ah, eso más que todo fue las dificultades que tuvo

Entrevistado: las dificultades es la atracción de los clientes porque estamos ya al finalizar ya la calle Machala, entonces acá ya llegan como que los clientes rezagados de todas las cotizaciones, entonces hay que invertir bastante en publicidad, en volanteos.

#### **Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: capital propio, capital propio, se inició con, la empresa madre es Transcash, ellos tienen otras empresas en las que ya tenía bastante tiempo, entonces de ahí es que se comenzó con esto, con el capital de las otras empresas.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: en realidad eh, tengo conocido que no realizamos muchos financiamientos porque se abastece de las otras empresas, son tres empresas aliadas que están conformando Transcash, entonces en las tres participa. O sea realmente poco se hacen financiamientos.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: sí.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Eh, a nivel general eh en todo el terreno de la calle Machala desde lo que fue el terremoto hubo una decaída de ventas general, pero justo en esa época fue cuando surgió la empresa y general, en promedio con los otros, somos los que vamos en primer o segundo lugar, con la competencia que es más antigua que es (no se logra escuchar audio).

Entrevistador: mmm ok entonces si en los últimos años ha ido ya un poco perdiendo

Entrevistado: desde el terremoto decayeron bastante las ventas, a nivel general en toda la calle Machala, pero esta empresa es una de las que se ha mantenido a flote y ha podido, de una que comenzó ya tenemos cuatro locales.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: Los créditos, para los créditos. Altos

Entrevistador: considera que son altas las tasas que cobran.

Entrevistado: si, si muy altas.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: que yo tenga entendido no.

Entrevistador: no, porque igual como casi no han solicitado crédito.

Entrevistado: no. O sea no, realmente son eh, financiamientos siempre internos, porque son varias empresas, yo que tenga entendido no han hecho, o sea y si han hecho no se los ha negado porque en si no se ha pedido crédito a nombre de civil art, sino de la empresa madre que es Transcash, entonces ellos ya tienen más años en el mercado.

Entrevistador: ah claro ya, listo entonces muchas gracias.

**Entrevistado 5**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Miguel Ponce</b>	<b>Centro de cerámica</b>	<b>9 Años</b>	<b>Revestimientos</b>	<b>16</b>
	<b>Fuentes Ching</b>			

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: bueno es un negocio de venta de cerámica que es para consumidor final, es para acabados de construcción, más que todo para lo que es este dentro de la casa y fuera de la casa exterior paredes, pisos y ventas de accesorios de baño.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: eh, está prácticamente entre ocho, nueve años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: empezando desde abajo, empezando desde abajo un local pequeño, comprando para vender, después poco a poco se fue dando la oportunidad de que se produce, un proveedor que me dio la oportunidad de

comprarle a mayor a mayor a mayores este cantidades de cerámica, de ahí comenzamos.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: como financia, eh.

Entrevistador: ¿con capital propio o con o con préstamos bancarios?

Entrevistado: ah, capital propio. Ah con capital propio y préstamos bancarios porque, combinación de las dos porque nunca se puede combinar con una sola.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: no. Con chulqueros no trabajamos nosotros en realidad, la verdad si trabajamos con financiamiento formales que son los bancos, esos son el crédito que a nosotros nos dan,

Entrevistador: y ahí ha presentado alguna clase de obstáculos para que le accedan a los créditos para que les puedan conceder.

Entrevistado: del comienzo, como comienzo toso comienzo sí, pero después poco a poco se fue abriendo carteras para poder adquirir un préstamo finan, un préstamo para un pago y para solventar otras cosas.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: claro que sí.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: bueno, eh ha ido decayendo, ha ido decayendo poco a poco, en estos últimos años, en estos últimos meses, este año que paso, este año que está corriendo por ejemplo este 2019 Denisse ayúdeme por favor (le hablo a una de sus empleadas), he estado bien bajo, y peor con este paro que hubo más de 15 días nos cago todito, entonces pero ya ha estado

creciendo en estos últimos meses, vamos a ver que asa hasta el final del año, a ver que que, que produce. Aja pero si está todo bien.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: eh, o sea es esta estandarizado, el porcentaje es el cinco por ciento, es dependiendo.

Entrevistado: pero bueno dependiendo, para las cooperativas están un poco más económicas.

Entrevistador: ah ya, en comparación con los bancos, las cooperativas son un poco menores las tasas. ¿Y usted las percibe que están altas o bajas?

Entrevistado: un poquito altas

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: no, para nada. O sea todos los bancos, internacional, pichincha, pacifico, y Guayaquil me han otorgado buenos créditos.

Entrevistador: a pesar de que tenga poco pocos años igual, ellos no.

Entrevistado: si ellos ah, después de unos, el segundo año de trabajar con, de trabajar solos empezamos a esos bancos, el primer banco que me dio la oportunidad fue el internacional, ellos me dieron la oportunidad, y fue paulatinamente fue después pichincha, Guayaquil y el ultimo que es el pacifico.

Entrevistador: ah ok. Listo muchísimas gracias.

**Entrevistado 6**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Juliana Lino</b>	<b>Cashier</b>	<b>20 Años</b>	<b>Venta de todo tipo de</b>	<b>18</b>

**Materiales de construcción**

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: haber este negocio se dedica a la venta de materiales para la construcción, tiene veinte años y distribuye, y se distribuye a locales del sector.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Tiene 20 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: buenos este es un negocio familiar, que empezó con, prácticamente el señor Enrique Ortiz, eh él es papa de mi esposo y ahí nos cedió el negocio a nosotros y hemos venido por más de veinte años distribuyendo en el sector, antes éramos distribuidor de hierros pero a nivel de competencia nos decidimos a los acabados, y este sector, o sea nosotros distribuimos a los otros sectores.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: eh capital propio, capital propio.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: (el entrevistado tuvo que atender cosas del negocio por 15 minutos) por el momento no hemos tenido ninguna dificultad porque tenemos la ventaja de que nos dan prestamos las propias empresas, nosotros distribuimos las marcas y no hemos tenido necesidad de adquirir un préstamo en el banco.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: sí. Sí, sí.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: o sea en este año si ha mejorado, ha crecido

Entrevistador: en este año ha mejorado.

Entrevistado: si, por que este, los fabricas ecuatorianas están produciendo productos económicos para no dejar entrar a la cerámica importada

Entrevistador: ah ok, están, están por ahí, entonces están haciendo más productos aquí productos más económicos

Entrevistado: si, productos nacionales, para que la gente compre lo nacional y no lo importado.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: yo pienso que es alta porque creo que esta por el dieciséis por ciento.

Entrevistador: si, correcto, entonces la considera alta, y, incluso en préstamo directo, que porcentaje, que intereses le cobran cuando hace un préstamo.

Entrevistado: no nos hacen, no nos dan interés, o sea no hay un interés. No las empresas no nos cobran interés, solo nos dan en crédito a 30, 60, 90 días con el respaldo del cheque.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: o sea lo que pasa es que este negocio es familiar, entonces ya tenía nombre, entonces cuando cogió el siguiente dueño, ya tenía los lo los, la distribución abierta como quien dice.

Entrevistador: ok, listo entonces ahí estamos completo.

**Entrevistado 7**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Jesús Cordero</b>	<b>Comercial Danielito</b>	<b>13 Años</b>	<b>venta de artículos</b>	<b>18</b>
			<b>Decorativos</b>	

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: bueno la actividad más que todo es comercial, vende de piedras, granito, pagaje enchape, todo lo referente a la construcción.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

13 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: bueno como todo este estudio de mercado y de las necesidades del cliente, son las necesidades.

Entrevistador: ya listo, y a lo mejor tuvo dificultades en obtener eh un crédito con, con.

Entrevistado: claro si, es que esto fue eh no con crédito sino con capital propio.

Entrevistador: ¿porque no se podía conseguir?

Entrevistado: en esos tiempos no.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: bueno horita es con intereses, o sea con movimientos propios

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: bueno este, eh las garantías

Entrevistador: ¿le piden muchas garantías?

Entrevistado: garantías y no se algo que que de como que se va a pagar en cierto plazo. Usted sabe que este negocio es de cómo, no constante sino que el que necesita viene y así pero no es que se vende así como la comida que se vende con tanto movimiento.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: sí.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: bueno ha bajado bastante.

Entrevistador: ha bajado la rentabilidad más que todo, que en los últimos dos, dos

Entrevistado: yo creo que este último año.

Entrevistador: este último año ha bajado bastante, menos rotación de.

Entrevistado: menos entrada de, escases de dinero.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: altas.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: bueno todavía no porque no se ha, no se ha este no se ha podido no se ha pedido ese crédito

Entrevistador: no se ha pedido por lo que trabajan con

Entrevistado: no se ha pedido, pero tal vez más adelante teniendo un certificado de artesano, tal vez uno se acerque hasta el banco a ver si le dan un crédito, claro con el registro del cre, de artesano, porque esto es artesanía.

Entrevistador: mmm ok listo, entonces eso sería todo, muchas gracias.

**Entrevistado 8**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
---------------------	----------------	--------------------	------------------	------------------

<b>Priscila Duche Decomendez</b>		<b>13 Años</b>	<b>venta de acabados</b>	<b>14</b>
----------------------------------	--	----------------	--------------------------	-----------

**De construcción**

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: ya, básicamente el negocio es este, venta de acabados para la construcción, vende lo que es porcelanato, cerámicas todo lo que es para acabados de la construcción.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: ya alrededor de 13 años,

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: bueno al principio como todo negocio que recién empieza es tener la acogida del cliente pues no.

Entrevistador: más que todo, ese fue el principal eh dificultad, la los clientes, obtener la clientela y tal vez tuvo dificultad en financiamientos, en créditos

Entrevistado: si tuve un financiamiento de parte del banco, en ese sentido.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: este, mixto la verdad, capital propio y del banco también

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: en el banco, nosotros directamente es con el banco que trabajamos, no con otro tipo de.

Entrevistador: ya y eh, le ponen alguna clase de dificultad el banco para acceder a los créditos

Entrevistado: solamente de pronto los requisitos que solicitan pero

Entrevistador: las garantías tal vez

Entrevistado: esas no, solamente los requisitos. Lleva un poquito más de tiempo este llenar una cosa cuando piden otra

Entrevistador: muchos trámites en todo caso,

Entrevistado: eso los tramites.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: sí.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: mmm bueno, a diferencia de cuando iniciamos si, si ha bajado porque como se ha dado cuenta en esta zona se ha incrementado el número de locales, entonces la competencia es más fuerte y

Entrevistador: ah ok, ha aumentado el número de locales y la competencia

Entrevistado: si, cuando nosotros iniciamos, contados creo que habían 17 locales y horita si usted los cuenta hay como 83

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: bueno de pronto eso ya lo maneja más el área contable, eso es directamente con el contador.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: no al contrario o sea en ese sentido por los depósitos que se manejan si, si está sujeto a crédito

Entrevistador: ah ya, no ha habido en todo caso algún obstáculo. Ya listo muchísimas gracias.

**Entrevistado 9**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>David Iturralde</b>	<b>Electro Iturralde</b>	<b>5 Años</b>	<b>venta de materiales eléctricos</b>	<b>11</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Mi negocio es de venta de materiales eléctricos e iluminación.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Ya tiene 5 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Eh, lo que es el crédito a los microempresarios.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Eh, créditos de bancos, créditos de bancos y la ganancia en inversión también.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: Yo solo trabajo con bancos. Muchas veces a lo mejor cuando uno ya tiene un préstamo y llega una venta puntual y no puede trabajar, no tiene como volver a pedir este, una línea de crédito, no te abren una línea de crédito, no te hacen para un proyecto, hasta que no bajes el endeudamiento.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: Eh no estoy obligado todavía, pero igual trabajo con un contador, me hace todo, las declaraciones mensuales y anuales.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: Tenemos mucha competencia porque hay personas que ejercen lo mismo y no pagan los mismos impuestos que uno paga, no estamos trabajando eh, no estamos trabajando con competencia, con la competencia, o sea competir con un vecino que este al día, tener su permiso, pague sus impuestos, vienen en frente se para uno vende o abren una casa y, entonces no hay un control.

Entrevistador: más que todo ha aumentado entonces la competencia

Entrevistado: la competencia pero la competencia leal, que saquen sus impuestos que saquen sus tasas, que saque su tasa viabilidad, vía pública, o sea ese es el detalle, de no, de haber mucho informal, mucha informalidad, entonces esa es la competencia.

Entrevistador: Pero y, pero en su negocio la rentabilidad se ha mantenido o se ha disminuido en estos últimos años.

Entrevistado: siempre vamos proyectando bien.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: si no me equivoco creo que están en un 17

Entrevistador: horita la banca privada está cobrando el 25 % en los, en los intereses, como lo ve usted muy alto

Entrevistado: muy alto, es demasiado alto. El que me abrió las puertas a mí fue solidario y creo que pagaba yo un 23%.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Hasta que no cumplí un año con el ne, con el, un año con la cuenta, abierta del negocio, no. Tuve que lucharla 1 año solo.

**Entrevistado 10**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Juan Idrovo</b>	<b>Arqui Comercio</b>	<b>10 Años</b>	<b>Materiales de aluminio vidrios y metal</b>	<b>4</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Entrevistado: es un taller de aluminio y vidrio, taller artesanal de fabricación de ventaneria de aluminio y vidrio y vidrios de seguridad.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Entrevistado: Más o menos unos 10 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: El de siempre, tener dinero en el bolsillo, cuando no se tiene dinero en el bolsillo los negocios no comienzan bien, pero igual se arrancó y aquí estamos sobreviviendo.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Entrevistado: Nosotros la financiamos con los clientes cuando entregan un porcentaje de anticipo, y así trabajamos, directamente con dinero en efectivo, no necesariamente con bancos, ni con tarjetas ni con créditos, porque los distribuidores no dan crédito, los distribuidores del material no dan créditos.

Entrevistador: ah ok en todo caso es limitado el crédito que le puede dar el distribuidor directamente, ¿y los bancos? ¿Ha intentado?

Entrevistado: los bancos no dan, no dan créditos tampoco, o sea no hay, hay una serie de requisitos que no permiten, y para vivir de esa manera preferimos hablar con el cliente, que el cliente otorga un porcentaje de anticipo y con eso comenzamos a mover el trabajo.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Entrevistado: Honestamente no lo hemos intentado, este negocio es con mi hermano y no lo hemos intentado en realidad solicitar préstamos de ninguna naturaleza. Nunca lo hemos hecho, creo que no lo podemos hacer porque una vez que lo intentamos hubo demasiadas dificultades. Y ya le digo, los proveedores del aluminio, del vidrio generalmente no dan créditos, ellos todo es con dinero en efectivo.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Entrevistado: Aquí se lleva contabilidad, aquí se paga el impuesto a la renta, todo, todo normal.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Entrevistado: A ver, si hablamos de hace 2 años atrás, este negocio ha bajado en un 60%, y actualmente lo que podríamos decir así enfatizando en la verdad, es sobrevivimos.

Entrevistador: están sobreviviendo, y a que cree que se deba más esa condición, ¿a la competencia tal vez?

Entrevistado: si, en parte a la competencia porque la competencia en el medio, en este negocio y creo que en todos es canibalesca. Aquí no se puede trabajar con una competencia leal, porque una cosa es cotizar a determinado precio y la competencia también necesita comer, entonces tira los precios al piso, y uno se va quedando sin nada, aparte de que la recesión que hubo con este gobierno y el anterior, bueno el anterior tuvo problemas con la construcción y muchísimos, pero solamente con sus allegados, en este gobierno la receta continua pero en cambio se cerró el ciclo de construcciones y no se podía trabajar por ningún lado y la gente tiene miedo invertir, en el país actualmente la gente tiene miedo invertir, construye una casa pero tiene miedo invertir, no sabe qué va a pasar mañana.

### **Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Entrevistado: Demasiado alta, demasiado alta o sea uno hace un préstamo, por eso es que existen los chulqueros.

Entrevistador: exacto, y de ahí viene el préstamo informal.

Entrevistado: así es, por eso yo personalmente le podría decir, yo perdí mi vivienda por medio de un chulquero, la perdí por un chulquero porque el banco no me prestaba dinero, tuve que acudir a un chulquero y como no puede pagar tuve que perder mi vivienda,

Entrevistador: si porque las personas así cobran un interés ya desmedido.

Entrevistado: desmedido y con la sabida participación de que si no cumples vienen las amenazas y tanta vaina y así como ellos son locos uno también es loco, entonces para evitarse problemas mejor.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Entrevistado: siempre, siempre inclusive los distribuidores del material con el que trabajamos nosotros, que nos conocen tantos años no dan créditos, con eso le da una razón, un termómetro de lo que viene a pasar con el resto.

**Entrevistado 11**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Nancy Mora</b>	<b>Ferretería Nema</b>	<b>3 Años</b>	<b>Materiales de Ferretería</b>	<b>4</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Sí, es una ferretería que damos servicio para todo lo que es acabado prácticamente, todo lo que es acabado.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Ya unos 18 años, pero a mi nombre 3 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Entrevistado: Hace unos 18 años ninguno, porque cuando comenzamos con mi esposo, mi esposo tenía obras y había el dinero y comenzamos, teníamos muchas constructoras que nos compraban, se vendía bien, se trabajaba bien. De unos que diría yo, unos 10 años 8 años para acá ha sido yo creo que para todo el mundo la dificultad, la construcción se ha venido abajo.

Entrevistador: y al inicio tal vez tuvo algún obstáculo de financiamiento, de conseguir créditos.

Entrevistado: no porque en realidad, cuando este los bancos ven que tu cuenta es muy buena te llaman para ofrecerte crédito, no necesitas ir a buscarlos.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Horita, si te diría yo que contando los centavos diría mi madre, prácticamente así, porque no tengo crédito, porque mi esposo se enfermó, hemos tenido muchas dificultades, y estamos como quien dice, sobreviviendo.

Entrevistador: ¿con capital propio se está manejando?

Entrevistado: con capital propio.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

En este momento tú tienes aunque sea la deuda de la planilla de luz y ya no te dan porque estas en la central de riesgo, o sea no hay apoyo definitivamente, te ven en la central de riesgo y comienzan no, o sea no te dan definitivamente no te dan. Te ponen demasiados peros, te piden demasiadas cosas, que tú dices chutica mejor ni para que, muchos requisitos, mucha garantía y todo lo demás, y horita como está actualmente la situación ni un hermano te garantiza.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Claro, es que ahora no se puede, vienen y te cierran por 7 días y es peor.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Tú sales a pérdida, apenas sale para pagar el alquiler y sobrevivir, sales como dicen mis hijos, chato, se ha mantenido.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Demasiado elevado porque no te puedes marginar un 25% en este tiempo que la competencia es demasiado, demasiado, o sea por decirte este nosotros somos como que pequeños en comparación de un gigante, nosotros compramos para vender y si tú le vas subir, o sea si te van a cobrar el 25% de una tasa tu a tu, a tu materia tienes que ponerle que se yo el 40

nadie te va a comprar, y la competencia esta fuerte como para decir este, voy a darme ese lujo de subir, sino nadie te compra.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

O sea, antiguamente no, ahora yo creo que si me acerco si definitivamente.

**Entrevistado 12**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Yajaira Villamar</b>	<b>Civil Art 2</b>	<b>6 Meses</b>	<b>Materiales de construcción pintura cerámica</b>	<b>8</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Nos dedicamos netamente a los acabados de la construcción y accesorios, todo en acabados.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Como matriz tenemos 5 años en el negocio, sucursal tenemos 6 meses.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Realmente la ubicación, hasta que dimos con el sitio, pero financieramente si tuvimos facilidades, por el hecho de que somos una sucursal y ya se nos abrieron las puertas porque ya llevan un record crediticio.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Eh por afluencia realmente por los ingresos de clientes y como se manejan bastante las redes sociales estamos atrayendo a más clientes a más sectores, por eso estamos realizando más sucursales de esta manera estamos financiando uno y otro, porque hay locales que venden un poco más y otros que menos, entonces tratamos de equiparar de esa manera.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Bueno yo creo que es todo un proceso para llevar hacer un crédito por los requisitos que piden, entonces los requisitos no son de la noche a la mañana y a veces eso retrasa un poquito de todo tipo de trámite financiero que se realice.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Por supuesto, tenemos un departamento de contabilidad en la matriz que se encarga de realizar a todos los puntos de la distribución que tenemos.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Eh, si ha habido rentabilidad a pesar de que los interés de los bancos son un poquito altos, nosotros tratamos de manejarnos con un porcentaje dependiendo a las ventas que haya. Entonces eh nosotros no hemos llegado a un tiempo de llegar a estar sin liquidez porque tenemos afluencia, con uno o con otro local siempre llegamos a equipararnos.

Entrevistador: Correcto, bien o mal si han estado aumentando un poquito la rentabilidad, aunque le cobran un poquito alto los intereses.

Entrevistado: logramos llegar a un margen para no salir obviamente tablas sino que tener una rentabilidad, sino de esto no se trata el negocio, sino ganas no hay negocio.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Realmente está muy alta, yo si lo veo bastante elevado.

Entrevistador: considera que el 25% si es elevado y eso le merma igual en la rentabilidad del negocio, tiene usted que subir precios y todo eso por la tasa de interés

Entrevistado: trato de jugar con uno y con otro para poder alcanzar a llegar a ese interés.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

En realidad no porque o sea se inició hace 5 años con una matriz entonces esto nos ha ayudado a mantener nuestra propia garantía de que somos rentables y vamos a seguir cancelando los préstamos. No hay inconvenientes.

**Entrevistado 13**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Narcisa Montoya</b>	<b>Ferretería Rocafuerte</b>	<b>40</b>	<b>Materiales de construcción</b>	<b>12</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Buenos días, este no aquí es ferretería, todo sobre accesorios para, de desagüe de electricidad también, todo lo que es para casa.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Aquí este local 40 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Bueno para iniciar no tuve ninguno porque en realidad era de otro de mi ex esposo era aquí al separarnos el me dejó entonces prácticamente fue el que comenzó.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Siempre ha sido así a crédito, traen productos, las empresas vienen ofrecen, les pido lo que necesito y ellos traen.

Entrevistador: ¿usted trabaja con crédito directo de las empresas que le dejan?

Entrevistado: si directamente entonces vienen después de un mes 2 meses según como se acuerde, como trabajan ellos, y vienen a cobrar a veces al mes a veces semanal, según, según como trabajen ellos.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

No no yo no he tenido dificultad en los bancos, no he tenido dificultad

Entrevistador: ¿pero es porque no ha intentado tener un crédito en un banco?

Entrevistado: no porque hace tiempo si hice un crédito en el banco, eh no sé qué banco y si me prestaron y no hubo problema, hace tiempo ahora ya no he hecho prácticamente.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Tributarias si como en todo negocio.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

Disminuyo bastante en este año que paso, que estamos pasando todavía, disminuyo, horita está queriendo como resurgir así.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Seria alta, el 25% sería alta, a mí no me conviene, a mí no me conviene hacer préstamo a los bancos no.

Entrevistador: ¿por eso es que usted hace crédito con las empresas que le vienen a traer el producto?

Entrevistado: así he trabajado siempre, he trabajado siempre así

Entrevistador: ¿ellos no le cobran algún tipo de interés?

Entrevistado: traen al precio que ello venden, no cobran más, solo el valor del producto, lo que es, entonces no ha habido la necesidad de hacer con los bancos.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

No, no me han negado, no, más bien vienen a ofrecer a veces así.

#### **Entrevistado 14**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Marcos Estrada</b>	<b>Ferretería Estrada</b>	<b>50 Años</b>	<b>materiales de construcción</b>	<b>14</b>

#### **Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Buenos es un negocio eh, familiar eh, dedicado a lo que es la ferretería industrial, vendemos todo tipo de materiales como tuberías, este clavos, todo lo que se necesita para la construcción y para la industria en general.

#### **Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

Aquí en el mercado tenemos ya 50 años, un negocio familiar fundado por mi padre.

#### **Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Bueno en realidad tuvimos una gran bendición porque al ser la primera ferretería aquí que dura, no tuvimos ningún tipo de dificultad, más bien nos ayudó para crecer.

#### **Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

Buenos con capital propio, con eh, con créditos que nos dan nuestros proveedores eh, casi poco con créditos bancarios.

Entrevistador: ¿tal vez optan por eso ya que ellos no les cobran un tipo de interés?

Lógico los proveedores más bien nos dan algún tipo de incentivo como arreglar el local, eh dar exhibidores, pintar el local, más bien los bancos nos cobran un exagerado interés bancario.

#### **Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Bueno las dificultades son los tipos de de, de cómo es que de documentos que piden para, para acceder a un préstamo, muchos requisitos, garantías, y ese tipo de cosas.

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Por supuesto.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

No, nos hemos mantenido y nos hemos subido un poco debido a que nuestro local tiene variedad, entonces todos los clientes vienen aquí porque saben que van a encontrar lo que necesitan.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

No esos son intereses de usura, en realidad son muy elevados para, para acceder a un, y además que también el trámite engorroso que es aparte el excesivo interés eh no ningún negocio va a surgir con eso, porque se va a trabajar solo para pagar los intereses en ese banco.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

No, no más bien los bancos nos han buscado para ofrecernos créditos, eh nosotros nos hemos aguantado un poco por el asunto de, de los intereses y trabajamos más con los proveedores.

**Entrevistado 15**

<b>Entrevistado</b>	<b>Almacén</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Actividad</b>	<b>Empleados</b>
<b>Esther Cerna</b>	<b>Ferretería Freivel</b>	<b>10 Años</b>	<b>Acabados y Revestimiento</b>	<b>7</b>

**Pregunta 1. ¿Podría describir su negocio?**

Nosotros vendemos artículos de ferretería para la decoración de, del hogar de la construcción lo que es electricidad, tuberías, desagües, cosas de hogar todo en general lo que es de ferretería.

**Pregunta 2. ¿Qué tiempo tiene su negocio?**

3 años.

**Pregunta 3. ¿Qué obstáculos y dificultades tuvo para iniciar su negocio?**

Tal vez el conocimiento ah y bueno el capital también, más que todo del local.

**Pregunta 4. ¿Cómo financia su actividad del negocio?**

La ferretería la tenía antes la mama de mi esposo, entonces eh los proveedores ya lo conocían a él 10 años, entonces no se nos hizo tan difícil tanto tanto por el capital porque ellos nos daban crédito.

Entrevistador: ¿el crédito le daban los mismos distribuidores?

Entrevistado: los mismo proveedores, es decir que nosotros con los mismo que vendíamos teníamos que ir pagando, o sea realmente nosotros no vimos ningún tipo de ganancia de hecho hasta horita todavía no vemos ganancia.

Entrevistador: ¿y cuando me dice que entonces no tuvieron que, no necesitaron digamos capital del banco?

Entrevistado: no al principio si tuvimos que hacer un préstamo, pero no para la ferretería como tal, sino para el alquiler del local, porque mis suegros nos cobraban el local pero pidieron adelantado y ahí nos tocó hacer un préstamo en el banco.

**Pregunta 5. ¿Cuáles son las dificultades en obtener financiamiento, ya sean formales o informales?**

Bueno nosotros quisimos hacer un préstamo y obviamente no pudimos hacerlo porque no teníamos, tal vez que le puedo explicar, una cartera o más que todo un estado de cuenta súper que bueno, no ni mucho menos,

éramos personas que empezábamos de cero, entonces obviamente ningún banco nos quiso hacer un préstamo y tuvimos que pedir a una personas que nos ayude con un préstamo por medio de un banco obviamente y a nosotros nos tocó pagar el interés que fue bastante alto y nos tocó hacer eso.

Entrevistador: interesante, entonces el banco no les concedía esos préstamos tal vez porque eran recién estaban iniciando y no tenían una carta o un registro.

Entrevistado: aja exacto no teníamos un buro solvente como para ellos eh verlo como personas que podemos financiar o pagar posterior a ese préstamo

**Pregunta 6. ¿En su negocio lleva una contabilidad y obligaciones tributarias?**

Llevamos contabilidad interna, nosotros sabemos cuánto ganamos cuanto perdemos, pero de ahí no estamos obligados a llevar contabilidad.

**Pregunta 7. ¿Cómo va la rentabilidad de su negocio en los últimos años?**

No es igual que el año pasado, el año pasado fue mucho mejor, este año ha bajado considerablemente. Si es rentable pero en comparación del año pasado ha bajado.

Entrevistador: ¿Y usted cuál cree que han sido los factores que han hecho eso, tal vez?

Entrevistado: tal vez la competencia porque tenemos horita bastante competencia china, mucha, tal vez un error de parte de ellos es que no ganan nada pero, bueno realmente no sé cuál es su ideología, por ejemplo yo aquí vendo algo un 5 dólares y me gano 20 centavos, ellos prefieren ganarse 1 centavo pero vender más, y es una buena técnica pero realmente no podemos con eso. Y que otra cosa, tal vez puede ser que las personas siempre buscan lo más económico por eso buscan los lugares muchos más grandes que le venden al por mayor.

**Pregunta 8. ¿Cómo percibe la tasa de interés actual para los créditos Mipymes?**

Wow es alta, es alta, bueno si al menos lo que yo pague si fue alto, la verdad es que si se nos hizo pesado.

Entrevistador: actualmente ellos están cobrando el 25% de interés.

Entrevistado: si, altísimo porque si tú te pones hacer un préstamo de 5 mil dólares terminas pagando, creo que nosotros solo en 3 meses nos demoramos en pagar solo los intereses del banco.

**Pregunta 9. ¿Le han negado crédito por considerarla una empresa con pocos años de experiencia?**

Si, desde un principio si, ahora no hemos hecho ninguno y esperamos que nos lo nieguen, pero desde que lo hicimos la primera vez no hemos vuelto a articipar o a pedir otro crédito.

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Miguel Andrés Castillo Cedeño, con C.C: # 0926153974 autor del trabajo de titulación: ***“Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 - 2017”*** previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

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

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

Guayaquil, mayo de 2021



---

Nombre: Miguel Andrés Castillo Cedeño,

C.C: 0926153974

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>			
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN</b>			
<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	<i>“Factores que afectan el acceso al crédito de las Mipymes de Guayaquil, sector construcción 2013 - 2017”</i>		
<b>AUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Castillo Cedeño Miguel Andrés		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b> (apellidos/nombres):	Econ. Juan López Vera, Mgs, Eco. Uriel Castillo Nazareno / Ing. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	mayo de 2021	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	129
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Comercio, Financiamiento, Finanzas.		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Mipymes, crédito, tasa de interés, garantías.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>			
<p>Existen muchos problemas para el inicio, el desarrollo y el crecimiento de las Mipymes en el país, sobre todo el escaso acceso que tienen al crédito formal. Este trabajo de investigación tiene como objetivo identificar los factores más importantes que dificultan el acceso al crédito para estas Mipymes.</p> <p>El diseño utilizado para esta investigación fue el no experimental y aplicado de manera transversal, al mismo tiempo el tipo de investigación es descriptivo, ya que la investigación tiene sustento teórico suficiente. Asimismo, el enfoque utilizado es el cualitativo ya que por falta de tiempo y presupuesto no se logró realizar el enfoque cuantitativo. Con el fin de recolectar información e identificar los principales factores que inciden en el acceso al crédito de las Mipymes, se realizaron entrevistas a 15 dueños o gerentes de Mipymes específicamente del sector de la construcción, en los distribuidores y almacenes de venta de todo tipo de materiales para la construcción, ubicados en el sector noroeste alborada, sauces y en el centro de Guayaquil en la avenida Machala y Quito. Como conclusión se determinó que los principales factores que inciden negativamente en el acceso al financiamiento de las Mipymes por parte de los bancos y cooperativas, son las elevadas tasas de interés, la antigüedad de tiempo que solicitan de estar establecidas, y los complicados requisitos y exigentes garantías que solicitan.</p>			
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-9-92010086	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:miquelandrescastillo1989@hotmail.com">miquelandrescastillo1989@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> Econ. Ma. Teresa Alcívar		
	<b>Teléfono:</b> 0990898747		
	<b>E-mail:</b> maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	<a href="http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/">http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/123456789/</a>		