

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA ECONOMÍA**

**Plan de Trabajo de Integración Curricular previo
a la obtención del título de Economista**

Artículo Académico

***“Factores determinantes del acceso al crédito en las PYMES de la
ciudad de Quito”***

Sebastián Andrés Quijía González

[saquijia@puce.edu.ec](mailto:squijia@puce.edu.ec)

Tutora: Cordero Arroyo Verónica Isabel

vicordero@puce.edu.ec

Quito, 30 de junio de 2025

Resumen

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son el corazón del tejido productivo ecuatoriano. Estas representan el gran parte de las empresas del país y generan el 50% de la producción de bienes y servicios no petroleros. Sin embargo, enfrentan un reto que solo 3 de cada 10 logran acceder a financiamiento bancario formal. Esta dificultad limita su capacidad de crecer, innovar o incluso mantenerse activas. El estudio se enfoca en las PYMES de Quito y se busca entender las limitaciones que enfrentan estas empresas para acceder a financiamiento formal. El estudio emplea a través de un modelo econométrico Probit delimitar el grupo de análisis. Y también, emplea un modelo econométrico OLS (Mínimos Cuadrados Ordinarios), analizando variables como utilidad neta, activos, patrimonio e indicadores financieros (ROA, ROE). Los resultados indican que tienen más posibilidades de obtener financiamiento quienes cuenten con indicadores financieros más sólidos. Por otro lado, se mostró que el tener muchos activos en la empresa no garantiza acceso al crédito. En conclusión, mejorar la salud financiera, fortalecer el patrimonio y tener información contable clara son pasos clave para que las PYMES puedan acceder a financiamiento.

Palabras clave: PYMES, Financiamiento, Estados financieros, Modelo OLS, Crédito, Restricciones crediticias

Abstract

Small and medium-sized enterprises (SMEs) are the backbone of Ecuador's productive sector. They represent the majority of businesses in the country and generate 50% of non-oil goods and services. However, they face a major challenge: only 3 out of 10 have access to formal bank financing. This limitation restricts their ability to grow, innovate, or even remain active. This study focuses on SMEs in Quito and seeks to understand the barriers they face in accessing formal financing. Using a probit econometric model, the study first identifies the group of firms for analysis. It also applies an Ordinary Least Squares (OLS) regression model to examine variables such as net income, assets, equity, and financial indicators (ROA, ROE). The results show that companies with stronger financial indicators are more likely to obtain financing, while having a high level of assets alone does not guarantee credit access. In conclusion, improving financial health, strengthening equity, and maintaining clear accounting records are key steps for SMEs to access financing and support their growth.

Keywords: SMEs, Financing, Financial Statements, OLS Model, Credit, Credit Constraints

Introducción

Tanto en Ecuador y a nivel regional como América Latina el acceso a crédito constituye uno de los principales desafíos estructurales de las empresas como herramienta de financiamiento. Concretamente para el desarrollo empresarial como para el crecimiento de estas. En particular, las pequeñas y medianas empresas desempeñan un papel protagónico en la generación de empleo, la diversificación productiva y el crecimiento local (INEC, 2024). Sin embargo, tanto en América Latina como en Ecuador, las PYMES enfrentan problemas para acceder a un crédito formal. Aun cuando, según Consuelo et al. (2018) las fuentes de financiamiento son un componente esencial para el crecimiento empresarial, pero de igual manera la región presenta una profunda brecha en este aspecto. De hecho, aun cuando las PYMES representan más del 80 % del tejido empresarial latinoamericano, lo que refleja la magnitud e importancia del desafío que representa el analizar la complejidad y determinantes del acceso a financiamiento (Ríos-Gaibor., 2023).

De acuerdo con de Jiménez (2011) América Latina presenta un nivel de profundización bancaria inferior en comparación con los países más desarrollados. El término de profundización bancaria se define como el grado en que las empresas tanto pequeñas como medianas puedan acceder a servicios financieros. En términos económicos esta es una herramienta que permite mejorar el tiempo del desarrollo empresarial y el ciclo de vida de una empresa (Odedokun, 1996). Esto quiere decir que, se reconoce que un mayor acceso a financiación mediante créditos financieros hacia las empresas produce un mayor nivel de crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, muchas PYMES enfrentan dificultades no solo para sostener sus operaciones, sino también para crecer, innovar o competir en sectores más dinámicos, lo que repercute negativamente en su contribución a la economía. A esto suma que las crisis económicas y los choques externos derivados de las fluctuaciones en los mercados internacionales pueden impactar los procesos de financiamiento en la región y elevar los costos de financiamiento que enfrentan las pequeñas empresas. Esto afecta de manera adversa la relación de apalancamiento que las empresas pueden lograr, especialmente en lo que respecta a las fuentes de financiamiento a corto plazo y al crédito comercial (CEPAL, 2020).

Por otro lado, en el caso ecuatoriano, las principales fuentes de financiamiento para las PYMES siguen siendo el crédito bancario o los fondos propios (Delgado y Chávez, 2018). No obstante, las exigencias de garantías, niveles de liquidez, estructura empresarial, rentabilidad y la escasez de instrumentos financieros adecuados dificultan que una mayoría acceda a estos recursos. En Ecuador existen dificultades estructurales que enfrentan las PYMES para acceder a financiamiento formal ya que los según datos recopilados por la SCVS y el estudio de Ríos et al. (2022) solo el 30% de las PYMES accede a financiamiento a través del sistema bancario. Mientras que el otro 70% de las PYMES ecuatorianas depende de fuentes informales o autofinanciamiento con altos costos.

Consecuentemente, esta investigación busca examinar las determinantes del acceso al crédito de las PYMES en la ciudad de Quito. Tanto por su relevancia en términos económicos y de desarrollo empresarial. Con el fin de dar respuesta y entender de mejor manera las condiciones que debe tener las PYMES. El estudio se base en el análisis de modelos econométricos mediante el uso de variables sustentadas teórica y empíricamente. Para la cual se consideraron variables como: utilidad neta, activos, patrimonio de la empresa e indicadores financieros (ROA, ROE). Este enfoque ayudará a entender de manera más detallada las limitantes y dificultades que tienen las PYMES para acceder al financiamiento formal, dentro de un contexto estructural financiero complejo para las nuevas empresas.

A fin de cumplir con el objetivo propuesto el presente estudio se compone de la siguiente manera. En la primera parte se abordan teorías económicas y enfoques sobre la estructura de las empresas y la mejor forma para financiarse. Después, se analiza los referentes empíricos que muestran la relevancia que tienen las PYMES y su acceso al crédito. Luego, se plantean varios estudios y métodos utilizados para seleccionar las variables relevantes, utilizar información de encuestas y aplicaciones econométricas. Se aplica un modelo de regresión OLS para estimar la dificultad al acceso al crédito. Finalmente, se estima y analizan en contraste con estudios previamente realizados y, para terminar, se realizan observaciones concluyentes del artículo.

Referentes teóricos

Adam Smith y David Ricardo reconocen la importancia de disponer de recursos como el capital para un para el proceso de crecimiento económico. Por un lado, Smith (1776) afirmaba que la acumulación de capital permite ampliar la capacidad productiva, vinculando directamente el crédito con el crecimiento. Ricardo (1817), por su parte, resaltó que una asignación eficiente del capital favorece el desarrollo de sectores clave, lo cual es vital para las PYMES al obtener financiamiento adecuado. De acuerdo con el enfoque de la investigación se analizará varias teóricas para entender la importancia del crédito, crecimiento de la empresa, restricciones crediticias y de financiamiento.

Teoría de la empresa

La importancia del crédito en la empresa puede entenderse de mejor manera a través de las distintas teorías de la empresa. Como con (Urdaneta-Montiel, 2024) que observa que una empresa pasa por procesos de crecimiento y desarrollo a lo largo del tiempo. Para ello, la teoría del ciclo de vida de una empresa, según Churchill y Lewis (1983), consta de varias etapas como: existencia, supervivencia, éxito, despegue y madurez de recursos. Esta teoría consiste en describir cómo evolucionan las empresas a lo largo del tiempo, enfrentando diferentes desafíos administrativos y financieros en cada fase. El ciclo de vida de las PYMES influye directamente en su capacidad para acceder al crédito. En etapas tempranas las empresas presentan limitaciones en activos totales y patrimonio, reflejando su menor capacidad para ofrecer garantías o historial financiero sólido. Variables como, activos totales y patrimonio, son cruciales para los bancos al evaluar la solvencia y estabilidad de la empresa. Ya que a medida que la PYME avanza hacia etapas de crecimiento o madurez, su rentabilidad y capacidad de reinversión (utilidad neta) tienden a mejorar, facilitando el acceso a financiamiento (Berger & Udell, 1998). La utilidad neta es una de las variables clave que reflejan la rentabilidad real de las empresas, especialmente en el contexto de las PYMES. Desde el enfoque teórico de García Echevarría (2021), esta variable constituye el resultado legítimo de un comportamiento empresarial eficiente, tanto en la dimensión interna como en su relación con el entorno.

El crecimiento de la empresa es uno de los puntos esenciales para marcar un punto de partida. Según (Edith, 1959), define que el crecimiento empresarial está impulsado por la utilización eficiente de los recursos internos y el conocimiento acumulado conocido también como el efecto Penrose. Se analiza 5 ideas claves como el concepto de la empresa y su propósito, la empresa como un conjunto de recursos y el papel central de los directivos, los recursos no utilizados e infrautilizados como impulsores del crecimiento (Velasquí & Rodríguez, 2021). Se considera de igual manera la diversificación y la innovación de la empresa, la experiencia directiva específica de la empresa y del equipo como un obstáculo clave para el crecimiento de la empresa.

En este sentido PECD (2019) define el efecto de Penrose como un modelo explicativo multidimensional que incide en la creación, desarrollo y principalmente en el financiamiento de las PYMES. Destaca que las PYMES se diferencian estructuralmente de las grandes empresas por su menor acceso a recursos financieros y mayor vulnerabilidad ante los cambios del entorno económico. Las PYMES enfrentan menor capacidad para asumir riesgos financieros, lo que se traduce en mayores dificultades para cumplir con los requisitos exigidos por las instituciones bancarias, especialmente en lo que respecta a garantías y niveles mínimos de solvencia (Storey, 1994). Estas restricciones, reflejadas en variables como el patrimonio y los activos totales, condicionan su crecimiento, competitividad y sostenibilidad dentro del sistema económico.

El Crédito y la empresa

Los activos totales representan la base física y financiera sobre la cual se sustenta la operación empresarial. La teoría del racionamiento del crédito (Stiglitz & Weiss, 1981), afirma que las empresas enfrentan restricciones crediticias debido a la asimetría de información entre prestamistas y prestatarios. Las condiciones del crédito en este caso una mayor tasa de interés según el riesgo analizado por su utilidad, patrimonio, etc. Estas condiciones afectan directamente el acceso y el uso eficiente del financiamiento. Estas variables son relevantes, ya que analizará si las PYMES reciben o no crédito y las condiciones impuestas por el prestatario (Stiglitz & Weiss, 1981).

En este sentido, al analizar cada uno de los determinantes más comunes para acceder a un crédito se medirá cuán riesgoso será para el prestatario entregar estos valores. Variables como la utilidad neta y el retorno sobre activos (ROA) funcionan como indicadores imperfectos que no eliminan completamente la incertidumbre, lo que genera racionamiento del crédito incluso para empresas con resultados financieros positivos. Sin embargo, el enfoque desarrollado por (Spence, 1973) sostiene que, ante situaciones de asimetría de información, las empresas pueden reducir la incertidumbre de los prestamistas mediante señales claras y costosas que reflejan su solidez financiera. En este sentido, indicadores como la utilidad neta, el retorno sobre activos (ROA), el retorno sobre patrimonio (ROE) y un nivel elevado de activos totales. Estos indicadores funcionan como señales que permiten a las entidades financieras distinguir entre empresas solventes y riesgosas, incrementando así la probabilidad de acceso al crédito, incluso cuando las empresas no cuentan con un historial crediticio amplio

Por otro lado, la teoría de la agencia explica el conflicto existente entre banca y empresa al momento de solicitar un crédito (Jensen & Meckling, 1976). Su teoría analiza como la garantía actúa siendo un mecanismo para reducir el riesgo moral, ya que el exigir garantías es común cuando el prestamista percibe mayor riesgo o desconfianza. Dicho esto, los conflictos de intereses entre propietarios y administradores pueden afectar la transparencia y la calidad de la información financiera presentada a los bancos, incrementando la percepción de riesgo. Estas señales ayudan a mitigar los problemas de agencia y facilitan el acceso al crédito formal (Jensen & Meckling, 1976).

Finalmente, aunque basada en supuestos de mercados perfectos, la teoría de (Modigliani & Miller, 1958) indica que la estructura financiera, medida por el patrimonio y los activos totales, es determinante en la evaluación crediticia. Empresas con mayor capital propio y activos sólidos son percibidas como menos riesgosas, lo que mejora sus posibilidades de obtener crédito. Por lo tanto, se toma en cuenta estas variables que reflejan tanto la capacidad de la empresa para soportar el endeudamiento. Y por otro lado, se toma en cuenta para poder cubrir las obligaciones en el corto plazo y mantenerlo a lo largo del tiempo que se mantenga el crédito (Modigliani & Miller, 1958).

Referentes empíricos

Según diversos estudios sobre las PYMES y su acceso limitado al crédito, se ha evidenciado que las deficiencias en los mercados de financiamiento impactan de manera significativa a estas empresas, dado que sus escasos niveles de capital restringen su productividad y la capacidad de generar ingresos necesarios para su autofinanciamiento (Peñaloza, 2015). Asimismo, la situación financiera de estas organizaciones mejora cuando el mercado crediticio se diversifica y se enfoca en múltiples entidades, así como en la posibilidad de contar con ahorros internos o productos de diversificación ofrecidos por distintas organizaciones. Estas dificultades han llevado a las PYMES a buscar recursos en el mercado de préstamos informales, donde se enfrentan a altas tasas de interés y condiciones de pago desafiantes, lo que afecta su crecimiento y eficiencia operativa (Campello, Graham y Harvey, 2010).

Peñaloza (2015) indica que el financiamiento bancario para las PYMES desempeña un papel crucial en la obtención de recursos para las empresas de la Latinoamérica. Este análisis concluye que la proporción de capital de trabajo financiado a través de fuentes externas ha crecido del 5% en 2006 al 30% en 2010. Al desglosar por países, se observa que las empresas en Chile incrementaron significativamente sus fuentes externas de financiamiento, pasando del 30% al 60%. A continuación, se encuentran Colombia (de 25% a 50%) y Paraguay (de 20% a 40%), mientras que Bolivia mantuvo un nivel constante alrededor del 30% entre 2006 y 2010.

La importancia de haber obtenido financiamiento se evidencia que, empresas colombianas con más de diez empleados que obtuvieron préstamos mostraron un desempeño superior del 16% hasta el 30% en comparación con aquellas de menor tamaño. Estas fuentes de financiamiento permitieron a las empresas expandirse más rápidamente que a través de recursos internos. Se observó que el obtener financiamiento las empresas desarrollaron nuevas líneas de negocio, infraestructura e innovación. En este contexto, el acceso al financiamiento externo está vinculado a un mayor nivel de crecimiento y desarrollo económico empresarial (Greenwood, Sanchez, & Wang, 2013). En Ecuador, el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas ha recibido considerable atención, y varios estudios han analizado los factores que sustentan su rendimiento. Una de las principales barreras identificadas es el acceso limitado a financiamiento (Garcimartín, Schneider, & Astudillo, 2021). Además, la falta de información financiera adecuada y la baja facturación constituyen otras barreras que restringen su acceso al crédito. Según un estudio, el 88% de los participantes expresaron que los criterios de elegibilidad de las instituciones financieras eran demasiado desafiantes. Entre las reflexiones más relevantes consta que la mayoría de las instituciones crediticias tienen políticas crediticias muy limitadas que reducen la concesión de préstamos para operación y desarrollo (Quintero Rivadeneira, 2021).

En el estudio de (Wang, 2016) analizó 119 países en desarrollo utilizando datos del Banco Mundial y señala que, al carecer de cualquier medio de financiamiento, el acceso al financiamiento sigue siendo la barrera más importante percibida por los gerentes de PYMES. Entre los principales hallazgos del estudio se encontraba que las empresas más jóvenes y pequeñas tienden a enfrentar obstáculos financieros más severos porque carecen de un historial crediticio o activos suficientes que respalden sus solicitudes de préstamo.

Por otro lado, existen factores que limitan el acceso al crédito, entre los cuales se encuentran las altas tasas de interés. De hecho, muchas instituciones financieras clasifican a las PYMES como altamente riesgosas, lo que aumenta el umbral de garantía requerido (Herrera Sánchez, Casanova

Villalba, Santander Salmon, & Bravo Bravo, 2023). Un factor igualmente importante es la estructura de la deuda de las PYMES, un estudio realizado por Gutiérrez, Espinoza y Alcívar (2024) examinó la estructura de financiamiento de estas empresas y notó que su endeudamiento estaba asociado positivamente con el tamaño y la rentabilidad. Sin embargo, las PYMES suelen enfrentar barreras significativas para el financiamiento externo, lo que limita su capacidad de inversión y crecimiento.

Por otro lado, un estudio en Ghana sobre PYMES emergentes analizó las variables de utilidad neta, ROE Y ROA. Los resultados mostraron que estas variables están asociadas con una mayor supervivencia y desarrollo de las empresas (Asare & Frimpong, 2021). Así mismo, en China en la ciudad de Taiwán las PYMES relacionaron al endeudamiento con los mismos indicadores financieros. El estudio evidencia que poseer un endeudamiento alto afectara a estos indicadores ya que afecta directamente a los estados financieros de la empresa (Huang & Song, 2006).

Como plantea García Echevarría (2021), el cálculo económico empresarial no se limita a la contabilidad interna, sino que debe integrarse con la lógica institucional del entorno económico. En ese sentido, variables como la utilidad neta, activos totales, patrimonio, ROA y ROE no solo reflejan eficiencia económica interna, sino que son elementos clave dentro de un sistema de señales y garantías ante entidades financieras, reguladores y actores del mercado. La evidencia empírica también exige discrepancias notables entre los métodos de financiación convencionales y las estrategias de financiación emergentes. En Ecuador, el análisis de (Ríos, Gómez Andrade, & Ordóñez Torres, 2022) muestra que el sistema financiero incluye algunos procesos limitantes y gastos elevados como la solicitud de requisitos o intereses más altos que otros segmentos lo cual generan que afecten a la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

Referentes metodológicos

La intención de analizar distintos referentes metodológicos en la presente investigación es observar diversos métodos empleados que estudiaron el acceso a financiamiento. Investigar el método econométrico a utilizar. Existen varios estudios sobre las PYMES considerando su relevancia en las economías, por lo que se han analizado algunas aproximaciones metodológicas que permitan definir las variables y alcance del presente estudio.

Para ello, determinar la metodología sobre la variable dependiente que se analizará en la presente investigación será el acceso al crédito para primero delimitar el estudio. En la investigación de (Botello, 2014) se analizó el fenómeno de la dificultad al acceso al crédito como una variable dicotómica. Toma el valor 1 si la empresa obtuvo crédito y 0 si no lo obtuvo. Esto permite modelar la probabilidad de acceso al crédito. En la primera etapa, un modelo Probit que estima la probabilidad de acceso para analizar quienes accedieron al crédito.

Por consiguiente, siguiendo la línea de estudio (Beck, Demirgüç-Kunt, & Levine, 2005) en su trabajo una de las variables relevantes fue la utilidad neta de empresas para demostrar que la falta de acceso a financiamiento limita el crecimiento de las firmas pequeñas en mayor medida que a las grandes. Así mismo, en otro estudio también (Ayyagari, Demirgüç-Kunt, & Maksimovic, 2011) utilizaron modelos de regresión para evidenciar que la expansión del crédito está significativamente correlacionada con el crecimiento de las ventas en las PYMES. Con estos antecedentes, las variables usadas en ambos análisis se relacionan con las ventas y su utilidad neta. Por lo tanto, la presente investigación tomará la variable de la utilidad neta para hacerla parte del modelo.

Rogg (2000) realizó un análisis econométrico utilizando datos de Ecuador, El Salvador y Paraguay para evaluar cómo el acceso al crédito influye en el comportamiento de ahorro e inversión de los microempresarios. Para el aporte de la presente investigación se tomó en cuenta el estudio de Mora y Espada Castro (2024) que utilizaron un modelo de regresión de cambio endógeno para analizar las restricciones crediticias y su efecto en la productividad de las microempresas en Colombia. Los resultados de ambos estudios los cuales usaron variables financieras de la empresa (ROA, ROE), que concluyeron significativas en su estudio las cuales influyen en la probabilidad de enfrentar restricciones crediticias si se perciben como negativas o de bajo rendimiento.

Finalmente, Rocca Espinoza y Duréndez Gómez-Guillamón (2019) aplicaron una encuesta ya que en su trabajo llevaron a cabo un estudio empírico en Perú, encuestando a 158 micro y pequeñas empresas. Con el fin de identificar el análisis con variables que reflejan la gestión interna y calidad empresarial, no solo aspectos financieros tradicionales, se toma como base dicha encuesta para enriquecer la discusión del presente trabajo.

Metodología

La presente investigación adopta un enfoque cuantitativo, que permite analizar de manera objetiva la relación entre la dificultad del acceso al crédito y sus determinantes. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) en un estudio cuantitativo caracterizado por la recopilación de datos numéricos una vez analizado utilizando técnicas estadísticas, lo que permite determinar los patrones y el vínculo causal entre variables. La investigación se llevó a cabo en el contexto de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en un caso de estudio en Quito. Se buscó comprender los factores determinantes que afectan el acceso al crédito de las PYMES en dos etapas. Ya que se utilizará en primera instancia para delimitar el grupo de estudio y en la segunda para cuantificar los resultados de las variables. Por lo que la presente investigación tiene la finalidad de poder ser replicado a distintos sectores tanto geográficos como económicos.

La primera etapa consta delimitando el grupo de estudio. Dicho esto, primero se usa un modelo econométrico probit para modelar la probabilidad de acceso al crédito sí/no según la referencia del estudio de (Botello, 2014). El resultado a obtener indica quienes obtienen crédito se ponderará de 0.85 a 1.00 es $Y=1$, dichas PYMES obtuvieron el crédito. La relevancia de los resultados obtenidos radica en la necesidad de identificar el grupo control para el análisis con el fin de analizar que empresas podrán ser estudiadas más adelante. En función de las variables de análisis como: utilidad neta, activos totales, patrimonio, ROA, ROE.

Este estudio emplea un método econométrico mediante OLS, el cual para analizar las fuentes de datos secundarias considera los datos del año 2024 tomando en cuenta dos fuentes principales: la superintendencia de compañías, que proporciona datos sobre ganancias, indicadores financieros, número de empleados y ventas. La segunda fuente es la superintendencia de los bancos, que proporciona datos sobre la emisión de crédito, condiciones para otorgar crédito y los términos de financiación para las PYMES. Esta información se contrastó con datos de los sitios web oficiales de instituciones financieras nacionales, como BanEcuador, la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Central de Ecuador para validar y verificar los hallazgos. Para el análisis descriptivo, se aplicarán dos técnicas de la siguiente manera: primero, se empleó estadística

descriptiva para observar el universo de estudio y analizar la tendencia en el financiamiento a las PYMES en el país.

La Tabla 1. muestra la delimitación de las PYMES dentro del análisis. Según la clasificación de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros se considera a una PYME a aquella que tiene estas características:

Tabla 1. Clasificación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES)

CLASIFICACIÓN	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
PERSONAL OCUPADO	10-49 PERSONAS	50-199 PERSONAS
Valor bruto de ventas anuales	\$100.001 - \$ 1.000.000	\$1.000.001 - \$5.000.000
Monto de activos	\$100.001 - \$ 750.000	\$750.001 - \$ 3.999.999

Fuente: Superintendencia De Compañías, Valores Y Seguros (2024)
Elaboración Propia

El estudio se delimito al análisis de 17.593 PYMES ubicadas en el Distrito metropolitano de Quito en el año 2024. Por consiguientes se pretenderá aplicar el modelo Probit para encontrar del total de PYMES el grupo de análisis que cumpla con el parámetro previamente establecido. Cada una las variables aumentan la probabilidad de la empresa para obtener un crédito.

Se definió el modelo probit de la siguiente manera:

$$P(Y = 1 | X) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 Utilidad + \beta_2 Patrimonio + \beta_3 ROA + \beta_4 ROE + \beta_5 Activos)$$

$$P(Y = 0 | X) = 1 - \Phi(\beta_0 + \beta_1 Utilidad + \beta_2 Patrimonio + \beta_3 ROA + \beta_4 ROE + \beta_5 Activos)$$

$Y=1$: La empresa sí accede al crédito (pymes que se toman en cuenta).

$Y=0$: La empresa no accede al crédito (pymes que se excluyeron).

Por consiguiente, se definió el modelo OLS de la siguiente manera:

$$Dificultad (acceso al crédito) i = \beta_0 + \beta_1 utilidad neta i + \beta_2 Activos totales i + \beta_3 patrimonio i + \beta_4 ROA i + \beta_5 ROE i + \mu$$

Para el análisis de los datos, se empleó el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) en los modelos de regresión. Según Mora, R., & Espada Castro, M. (2024) este método permitió estimar en cuanto afecta cada variable a las relaciones causales entre el acceso al crédito y las determinantes financieras de las PYMES. La metodología aplicada fue diseñada para ser reproducible y validable, garantizando que los resultados obtenidos puedan ser verificados por otros investigadores en el futuro.

Se ha establecido que bajo algunas suposiciones el OLS proporciona las mejores estimaciones eficientes y consistentes (Ríos, D., Cedeño, L., & Ramírez, J., 2022). Es decir, en promedio, las estimaciones de los parámetros son las más cercanas al valor verdadero, lo que aumenta la fiabilidad de los resultados proporcionados. El OLS no solo permite la estimación de correlaciones, sino también las relaciones causales entre el acceso al crédito y el rendimiento de las PYMES. Este artículo emplea regresión OLS para relacionar indicadores como ROA, ROE y patrimonio como indicadores de viabilidad financiera.

A continuación, se describen las variables de análisis y se definen dentro del contexto de las PYMES y el crédito para así comprender su alcance dentro del modelo planteado. En la tabla 2 está la operacionalización de las variables considerando su naturaleza y tipo.

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Tipo de variable	Técnica	Instrumento
Dificultad de acceso al crédito	Restricción financiera externa	Dependiente (categórica)	Regresión logística / lineal	Encuesta estructurada / base de datos financiera
Utilidad neta	Rentabilidad	Independiente (cuantitativa continua)	Estadística descriptiva / regresión	Estados financieros / registros contables
Activos totales	Tamaño empresarial	Independiente (cuantitativa continua)	Estadística descriptiva / regresión	Balance general de la empresa
Patrimonio	Solidez financiera	Independiente (cuantitativa continua)	Estadística descriptiva / regresión	Estado de situación financiera
ROA (Return on Assets)	Rentabilidad sobre activos	Independiente (cuantitativa continua)	Estadística descriptiva / regresión	Cálculo a partir de estados financieros
ROE (Return on Equity)	Rentabilidad sobre patrimonio	Independiente (cuantitativa continua)	Estadística descriptiva / regresión	Cálculo a partir de estados financieros

Elaboración propia

El *ROE* es una medida básica de rentabilidad que refleja la capacidad de la empresa para generar beneficios con sus operaciones. Según Gutiérrez y Córdoba (2015), una mayor utilidad neta suele estar positivamente correlacionada con la probabilidad de obtener crédito, ya que indica estabilidad y buen desempeño financiero. De igual manera, los *activos totales* es otra de las variables descritas. Se define como la suma de todos los bienes y derechos que posee la empresa en un periodo determinado. Se utiliza como proxy del tamaño de la empresa. A mayor tamaño (más activos), se asume menor riesgo para los prestamistas. Beck et al. (2006) argumentan que las empresas más grandes tienen más probabilidades de acceder al crédito, debido a su capacidad de ofrecer garantías y mayor poder de negociación.

El *patrimonio* analiza la diferencia entre los activos totales y los pasivos de la empresa y representa los recursos propios. Es un indicador de solvencia. Empresas con mayor patrimonio son vistas como más estables y con mayor capacidad para asumir deudas. López y Quiroga (2017) destacan que el patrimonio influye directamente en las decisiones de crédito por parte de las entidades financieras, al demostrar respaldo económico.

El *ROA* mide la rentabilidad de una empresa en relación con el total de sus activos. Se calcula como utilidad neta dividida entre activos totales. Indica qué tan eficiente es la empresa en utilizar sus recursos para generar ganancias. Segundo y Vargas (2020) indican que un ROA alto mejora la percepción de solvencia de la empresa ante entidades bancarias.

Para la sección siguiente se tomará en cuantas variables de rentabilidad. Indicadores como ROA Y ROE, representa la rentabilidad, que se define como la capacidad que tiene una empresa para generar ganancias. Por un lado, la rentabilidad medida en función de la inversión realizada inicialmente. Y otro lado, las ganancias que una empresa puede generar en función de la diferencia con su costo de operación.

Resultados y Discusión

El análisis descriptivo realizado para PYMES en Ecuador se encontró que, el número de PYMES activas registradas en Ecuador en 2024, según la SCVS (2025), es de 37,508. Esta cifra representa alrededor del 30% de todos los negocios formales en la nación. Este sector puede generar 443,422 empleos en todo el territorio nacional, evidenciando su importancia en la estructura productiva de Ecuador (INEC, 2024).

Las PYMES ecuatorianas declararon un ingreso de USD 148.46 mil millones, de los cuales USD 145.89 mil millones fueron ingresos por ventas (SCVS, 2025). La industria líder en ingresos en el grupo es el comercio minorista (retail), con ingresos de 61 mil millones de dólares en 2024, seguida de la manufactura con ingresos de 27.03 mil millones de dólares para ese año. De la misma manera, se pueden encontrar que la mayoría de estas empresas están concentradas en Pichincha, con el 35.3%, y Guayas, con una participación del 37% (SCVS, 2025). El análisis particular de la ciudad de Quito muestra que al ser la segunda ciudad más poblada del país alberga alrededor del 30% de las empresas formales medianas y pequeñas, es decir, 11.585 empresas (Municipalidad de Quito, 2024). Esta fuerte presencia convierte a Quito en el principal centro de negocios para pequeñas y medianas empresas del Ecuador.

Por la concentración territorial en Quito las PYMES tienen una mayor oferta institucional de bancos y cooperativas. Así como mayor competencia crediticia por la concentración de empresas en las áreas urbanas. Esto facilita que estas tengan acceso a financiamiento debido a la proximidad física a los bancos, en comparación con otras ciudades que tienen menos concentración territorial. Lo cual genera una disparidad en el acceso a crédito para otras que no son ciudades principales.

De las 11.585 empresas que fueron identificadas en Quito, de acuerdo con el portal de datos de la SCVS (2025). Este grupo se conforma por una variedad de empresas tal como se detalla a

continuación, como corresponde a un típico comportamiento de las PYMES las cuales se caracterizan por su diversidad en distintos sectores (Montserrat Fragoza, 2024).

Los resultados del análisis descriptivo sobre el grupo de empresas que obtuvieron un crédito muestran que, en primer lugar, con un mayor porcentaje de participación (16.2%) son las farmacias. Por otro lado, los minimercados representan un 14.9% del total de las empresas analizadas. Otros tipos de negocio como restaurantes con un 12.22%, heladerías con un 11.7% y finalmente el negocio de tecnología con un 9.10% se encuentran de igual manera entre los más representativos de la muestra. Concentrando el 65% de la muestra y el 35% restante de los tipos de negocio se dividen en zapaterías, cafeterías, floristerías, textil y moda, veterinarias y videojuegos de las empresas que obtuvieron un crédito.

Otra variable adicional para analizar fueron las tasas de interés y su evolución en el 2024, variable la cual representa el costo en el que incurre la empresa al tomar un crédito. Por un lado, el sector productivo en el cual se encuentran mayormente las PYMES las tasas de interés real fueron más altas en comparación al resto de sectores oscilando entre 11.26% hasta 11.51% (Banco Central del Ecuador, 2024). En contraste el segmento corporativo que representa las empresas grandes y corporativos los cuales en gran parte su actividad económica está dirigida al comercio al por mayor no especializado, dicho segmento presentó las tasas de interés real más bajas que oscilaban entre 9.66% y 10.58% (Banco Central del Ecuador, 2024). Así que, acceder a crédito es menos costoso y lo evidencia que el entorno es mejor para las grandes empresas. Para ellas son menor el tipo de interés ya que generalmente tienen una calidad crediticia más fuerte, más fuentes de apoyo y son consideradas menos riesgosas por las empresas financieras.

Aunque las PYMES juegan un papel tanto en la creación de empleo como en valor agregado dentro de los distintos sectores previamente visto. En términos monetarios obtienen crédito en un entorno más costoso (Banco Central del Ecuador, 2024). Además, al analizar la tasa de interés de crédito para PYMES en Ecuador la tasa está por encima de otros segmentos para empresas como el corporativo y empresarial. Por lo tanto, las oportunidades de crecimiento son menores ya que la carga económica es mayor (Gutiérrez Ponce, Espinoza Rosero y Alcívar Gómez, 2024).

Por otro lado, el Banco Mundial realiza una encuesta periódica donde recoge las percepciones y experiencias de empresas privadas respecto a los principales condicionantes del entorno económico en varios países. En el caso ecuatoriano, la última encuesta se realizó en 2020, la cual buscó evidenciar el contexto económico-social, la inseguridad ciudadana, la seguridad jurídica y el marco político-institucional a través de factores que influyen en la toma de decisiones empresariales, afectando la dinámica local y el desempeño del sector productivo (Banco Mundial, 2020). Como parte de los resultados, dentro del entorno económico representando un 35% de las empresas encuestadas reconoce que la situación económica es el principal determinante para el desarrollo local seguida por la seguridad ciudadana con un 28%. Estos elementos del contexto económico influyen en la toma de decisiones de las empresas y su desarrollo, así como también en su búsqueda de financiamiento y de igual manera su acceso al mismo. Por otro lado, otro de los resultados que indicaron los encuestados que fue un determinante en la toma de decisiones es la inseguridad. Esta representó un 28% la cual indica como influye en la toma de decisiones de las

empresas para su desarrollo y búsqueda de financiamiento. Por último, se destaca la seguridad jurídica con un 20% y el contexto político institucional con un 17% por parte de los encuestados. La primera explica la incertidumbre de mantener una empresa sin que la ley influya en ellas y se vuelva más complicado su desarrollo y reflejado a la vez cuando se desea buscar financiamiento. Y por otro lado, se refleja la preocupación empresarial por la estabilidad política y el marco normativo del que dependerán las empresas según sea la postura de los gobiernos cambiantes, limitando así a las empresas su búsqueda a nuevas fuentes de financiamiento y desarrollo (Banco Mundial, 2020).

La siguiente sección de la encuesta respondió a las principales limitaciones al financiamiento bancario que tiene las empresas al tomar la decisión de aceptar el crédito. Los resultados indicaron que con un 38% la tasa de interés y con un 36% las exigencias de garantías son los factores más restrictivos identificados por los encuestados al momento de aceptar el financiamiento bancario (Banco Mundial, 2020). Otros elementos que también responden las empresas fue los requisitos a cumplir que solicitan las entidades financieras con un 15%, limitando así su búsqueda de financiamiento y crecimiento (Banco Mundial, 2020). Como conclusión, según los resultados de la encuesta esta buscó entender la perspectiva de las PYMES. Los resultados indicaron que se vuelve complejo el acceso a financiamiento bancario, tanto por el contexto económico que enfrenta el país, como recesiones, decrecimiento o perspectivas económicas globales como se evidencio en el estudio del acceso a crédito de (Quintero Rivadeneira, 2021). De igual manera, las pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos por parte de la banca según los encuestados al depender de tasas de interés, solicitud de garantías y calificaciones se ven limitadas (Peñaloza, 2015). Otro punto desafiante para las PYMES es la correcta presentación de información financiera y contable. Lo que para este segmento empresarial es más complejo por su naturaleza como crecimiento acelerado o por otro lado son empresas con poco tiempo de haber sido conformadas. Ya que, en la encuesta para estas empresas, la principal información y más importante para presentar son las garantías, dicho esto el patrimonio que respaldará la deuda. Sin embargo, es complejo ya que los resultados nos dirán más adelante no es así ya que se produce una asimetría de información entre las empresas y la banca (Modigliani & Miller, 1958).

Por otro lado, para analizar el acceso a crédito en primera instancia se aplicó el modelo Probit para delimitar el grupo de análisis, de aquellas empresas que tuvieron mayor probabilidad de obtener un crédito como variable dicotómica. Dicho esto, los resultados del modelo Probit aplicado a las 11.585 pequeñas y medianas empresas de Quito se presenta a continuación en la tabla 3.

Tabla 3. Resultados modelo Probit

Condición	Cantidad de empresas	Porcentaje (%)
Empresas que obtuvieron crédito	400	3.45%
Empresas que no obtuvieron crédito	11185	96.55%

Elaboración propia

En el año 2024 de 11.585 PYMES identificadas en Quito, solo 400 empresas equivalente al 3.45% del total accedieron a un crédito formal según las variables analizadas en el modelo Probit.

Compuesto por empresas del sector de comercio retail, los resultados evidenciaron que solamente este cumplió con el criterio técnico del modelo Probit. Una relación financiera clave superior que se encontró bajo el parámetro de 0.85 a 1. En contraste, el 96.55% restante ósea 11.185 PYMES no calificó para el financiamiento, lo cual evidencia una baja proporción de empresas con condiciones óptimas para acceder al crédito bancario (Garcimartín, Schneider, & Astudillo, 2021). Los resultados se contrastaron revisando los balances cargados en la (SCVS, 2025) de cada una de las empresas para corroborar. Se observó la cuenta de obligaciones financieras y se obtuvo que el 3,45% de estas mantiene valores en dicha cuenta, al emplearse el análisis se comprobó que dichas variables sirven de manera explicativa y como punto de partida para aquellas PYMES que obtuvieron un crédito. Estos resultados reflejan tanto los parámetros financieros exigidos como las limitaciones estructurales empresarial para alcanzar dichos estándares (Franco, 2019).

El modelo permitió identificar a las que empresas tuvieron un crédito con mayor probabilidad. Esto con el objetivo de reafirmar la importancia de las variables financieras en conjunto con una estructura contable ordenada. Al observar los datos de las empresas se pudo ver que para algunas de estas empresas su estructura financiera y contables no se encuentra completa lo que en 2024 representaría un desafío el presentar información financiera y posiblemente limitará su acceso a crédito. Las PYMES se caracterizan por ser empresas nuevas o de crecimiento acelerado, lo que lleva a no tener control y orden institucional a nivel financiero y contable (Navarrete-Chávez, Santillán-Coello, & -Villacís, 2022).

Un punto importante es comprender que las PYMES atraviesan distintas etapas de crecimiento (Churchill & Lewis, 1983). Y que la necesidad de financiamiento externo no depende únicamente de que la empresa haya alcanzado su punto máximo o su capacidad interna de reinversión. Muchas empresas pueden requerir recursos externos incluso en etapas iniciales o intermedias para capital de trabajo, expansión o innovación (Berger & Udell, 1998). Sin embargo, estudios como los de (Beck & Demirguc-Kunt, 2006) y (Peñaloza, 2015) han mostrado que la mayor parte de las PYMES que no acceden a crédito no es porque ya hayan saturado su potencial, sino porque no se encuentran en un estado de actividad económica continua o no se ven en la necesidad de solicitar ya que se encuentran inactivas. Estas observaciones se realizan a las pequeñas y medianas empresas que mantienen un rol dentro de la economía y presentaron actividad continua en el año 2024.

Posteriormente se procedió a observar los resultados del modelo por mínimos cuadrados ordinarios OLS. La variable dependiente *dificultad al acceso al crédito* y los resultados obtenidos permiten comprender la relación entre diversas variables e indicadores financieros disponibles de las empresas de Quito en el año 2024 y la dificultad que enfrentan estas empresas. La tabla siguiente muestra el resumen de los resultados.

Tabla 5. Resultados de las estimaciones del modelo OLS

Variable	Estimación	Significado
Utilidad Neta	-0.00003686	A mayor utilidad neta, menor dificultad de acceso al crédito.
Activos Totales	+0.00001851	A mayor nivel de activos, mayor dificultad, lo cual puede parecer contraintuitivo.
Patrimonio	-0.00000724	A mayor patrimonio, menor dificultad de acceso al crédito.
ROA	-1.469	A mayor rentabilidad sobre activos, menor dificultad.
ROE	-2.413	A mayor rentabilidad sobre patrimonio, menor dificultad.

Tabla 5. Resultados de la representatividad del modelo OLS

Métrica	Valor	Interpretación
R-squared	0.9719	El modelo explica el 97.19% de la variabilidad en la dificultad para acceder al crédito. Muy alto.
Adjusted squared	R- 0.9711	Ajustado por el número de variables, también muy alto.
Residual Standard Error	0.0636	Error estándar residual pequeño, lo que indica buen ajuste.
F-statistic	1320	Muy alto, con un p-valor $< 2.2e-16$ → el modelo completo es estadísticamente significativo.

Elaboración propia

Con un R cuadrado ajustado de 97.11% explicando la variabilidad en la dificultad para acceder al crédito en la Tabla 5, se puede notar que la hipótesis propuesta establece que la rentabilidad y la estructura financiera tienen mayor influencia respecto a la variable dependiente. El modelo arroja un valor $R^2 = 0.9719$ para el análisis de las variables utilidad neta, activos totales, patrimonio, ROA y ROE, denotando la representatividad del conjunto de variables explicativas en relación con la variable dependiente.

Por un lado, los resultados indican que, las empresas que obtuvieron un crédito bancario en Quito en el año 2024 mostraron que los indicadores con mayor importancia son el ROA y ROE. El **ROA** con un coeficiente de $-1,469$ y con un error estándar de $0,1056$ manteniendo un intervalo de confianza al 95 %. Indica que, por cada punto porcentual adicional en eficiencia de activos se asocia con una reducción de la dificultad de acceso a crédito en $1,469$ unidades, manteniendo constantes las demás variables. Evidenciando que optimizar el uso de recursos juega un papel crucial en la disminución de tensiones operativas.

El **ROE** que presenta un coeficiente de $-2,413$ con un error estándar de $0,357$ y un intervalo de confianza al 95% de $[-3,112, -1,714]$. Esto implica que un punto porcentual de aumento en el retorno sobre el capital propio reduce la dificultad en $2,413$ unidades manteniendo en resto de variables constantes. Esto confirma que una rentabilidad elevada fortalece la estabilidad financiera y alivia los desafíos cotidianos de las PYMES. Estas medidas de eficiencia operativa y retorno sobre recursos propios ya que son referencias para que las instituciones financieras juzguen la buena gestión. (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2013) coinciden que estas medidas permiten determinar si una empresa tiene la capacidad de obtener retornos sostenibles a largo plazo. Fama y French (2002) afirman que un ROE alto indica una gestión eficiente del capital. La sugerencia de Greenwood et al. (2013) argumentan que, al tener acceso a financiamiento estas PYMES pueden crecer, innovar y agregar valor a su competitividad. En tal escenario, las empresas con finanzas relativamente sólidas son quizás más propensas a ser beneficiarias de este grupo. Lo que se traduce también en un buen uso de dicho recurso y también de generar un impacto positivo dentro de la PYME que accedió al crédito. Empíricamente, los hallazgos también están en línea con Peñaloza (2015), quien encuentra una asociación positiva entre rentabilidad y accesibilidad al crédito.

Tanto el ROA como el ROE tienen coeficientes negativos, los resultados sugieren que, en la medida en que estos ratios son más altos, más fácil es obtener financiamiento. Esto indica que las instituciones financieras tienen una impresión positiva de la eficiencia en las operaciones de una empresa. Lo que es coherente ya que las empresas con un alto ROE están eficientemente gestionadas en términos de capital (Fama y French, 2002). Para las PYMES, una vez que el ROA y el ROE aumentan a un nivel más alto, esto hace que las PYMES sean más atractivas para los prestamistas y tengan una mejor capacidad para cumplir con el compromiso financiero. Esto se contrasta con la investigación de Mora y Espada Castro (2024), que indica que las empresas con buen desempeño en estos indicadores tienen más disponibilidad de financiamiento.

Por otro lado, se contrastan los resultados del modelo con las estadísticas que se obtuvieron de los indicadores del grupo de análisis en sus estados financieros para el 2024. Se agruparon los ratios financieros ROA y ROE por grupos de empresas como se puede observar en la tabla 4 tomando la metodología de la (SCVS, 2025).

Tabla 4. Indicadores financieros

Rango de Ingresos Anuales (\$)	ROA (%)	ROE (%)
Hasta 150,000 (Grupo 1)	25.00	20.00
Hasta 200,000 (Grupo 2)	27.50	25.00
Desde 200,000 (Grupo 3)	30.00	28.00
Promedio General	27.50	24.33

Fuente: SCVS

Elaboración propia

Se observó que las pequeñas y medianas empresas del grupo 3, particularmente aquellas con ingresos mayores a \$200,000 dólares tienen operaciones comerciales más rentables con un 30%

ROA y con un 28.00% ROE. Mientras que las empresas con un ingreso inferior a \$150,000 pertenecientes al grupo 1 tienen un ROA menor en comparación a las PYMES del grupo 2 siendo este un 25% y con un ROE del 20% siendo 5 puntos porcentuales menor al grupo 2. Se observó también que la eficiencia en la gestión de activos y la capacidad de pago de la deuda aumentan con el nivel de ingresos, reflejando así la hipótesis del tamaño corporativo planteada por (MYERS, 1984), que sugiere que las empresas de mayor tamaño tienden a gestionar sus recursos de manera más efectiva y a mantener mayores márgenes operativos. Esta evidencia es consistente con estudios empíricos como los de (Beck & Demirguc-Kunt, 2006), quienes demuestran que empresas más grandes tienen mayor capacidad de ofrecer garantías a las instituciones financieras y, por tanto, logran acceder a crédito en mejores condiciones.

Este análisis confirma que mientras más pequeñas son las empresas, menor es su probabilidad de acceder al crédito formal. Especialmente si presentan ingresos bajos y coeficientes de rentabilidades por debajo del 10%. Las PYMES con mayores ingresos grupo 3 muestran una gestión más eficiente de sus activos y un mejor retorno sobre su capital, lo cual incrementa la confianza de las entidades financieras. En cambio, las empresas más pequeñas no solo enfrentan dificultades para generar utilidades consistentes, sino que también carecen de las garantías e historial financiero que los bancos exigen. Esta desigualdad refuerza la idea de que el tamaño importa: no solo como un indicador físico o de ingresos, sino como una señal de madurez, estabilidad y eficiencia operativa frente al sistema financiero.

El **patrimonio** muestra un coeficiente de $-0,00000724$ acompañado de un error estándar de $0,00000091$ y un intervalo de confianza al 95 % de $(-0,00000902, -0,00000546)$. Esto señala que un aumento de una unidad monetaria en el capital propio disminuye la dificultad de acceso a crédito, manteniendo las demás variables constantes. Esto indica que, un colchón financiero robusto como el patrimonio mejora la solvencia y reduce las barreras financieras. Esto sugiere que las empresas con una base de capital más sólida tienen un mejor acceso a recursos y estabilidad. Lo que les permite superar obstáculos de manera más efectiva. Esta afirmación es consistente con la teoría del orden jerárquico (Myers & Majluf, 1984), que plantea que las empresas con mayores recursos propios pueden evitar los costos y asimetrías informativas asociadas a la búsqueda de financiamiento externo. Asimismo, Ramírez (2020) encontró que en empresas ecuatorianas mayor patrimonio reduce significativamente los problemas financieros en su operación.

Siguiendo la línea de estudio (Beck, Demirguc-Kunt, & Levine, 2005) en su trabajo una de las variables relevantes fue la utilidad neta de empresas para demostrar que la falta de acceso a financiamiento limita el crecimiento de las firmas pequeñas en mayor medida que a las grandes. Esto se observa en los hallazgos de la relación entre la **utilidad neta** y la restricción en el acceso al crédito. La utilidad neta como se muestra en la tabla 5 tiene un coeficiente de $-0,00003686$ con un error estándar de $0,00000478$ y un intervalo de confianza al 95 % de confianza. Esto muestra que un incremento de una unidad monetaria en la utilidad neta reduce la dificultad en $0,00003686$ unidades, manteniendo constantes las demás variables. Esta variable sugiere que una mayor rentabilidad actúa como amortiguador de los obstáculos financieros en las PYMES. también, sugiere que los prestamistas perciben menos riesgo cuando las ganancias son mayores, lo que

coincide con Altman (1968), quien considera la rentabilidad como una medida de fortaleza financiera. Sin embargo, como argumentan Myers y Majluf (1984) las empresas con mayores ganancias prefieren la financiación interna y, por lo tanto, dependen menos del crédito externo. Esto quiere decir que una PYME está condicionada a que cuando se encuentra financieramente estable y su rentabilidad es óptima será candidata a acceder a un crédito, pero siempre y cuando no pueda auto financiarse.

Asimismo, es importante medir el tamaño de la empresa en términos de capital propio como lo señala (Berger & Udell, 1998). Los resultados del modelo indicaron que analizar solo los **activos totales** de la empresa demuestra un impacto negativo en los problemas de acceso al crédito. Los activos totales presentan un coeficiente de +0,00001851 con un error estándar de 0,00000151 y un intervalo de confianza al 95 %. Esto implica que cada unidad adicional en activos totales aumenta la dificultad en 0,00001851 unidades, manteniendo constantes el resto de las variables. Se interpreta que la expansión de la estructura de activos puede incrementar las complejidades operativas de la empresa. Este hallazgo no está en línea con la teoría del orden jerárquico y el modelo de señalización de (Spence, 1973), sugiriendo que un mayor capital propio proporciona una señal de seguridad para los acreedores.

En este sentido, (Beck & Demirguc-Kunt, 2006) afirman que las empresas con mayor capital propio tienen mejores ratios de solvencia, lo que facilita su financiamiento a través de préstamos bancarios. Pero es importante señalar que el modelo analiza a las PYMES, las cuales son empresas con características de crecimiento acelerado o empresa con poco tiempo de haberse formado. Dicho esto, tanto el modelo de orden jerárquico y de señalización propuesto por (Spence, 1973) como el estudio de (Beck & Demirguc-Kunt, 2006) no toman en cuenta que los activos totales no solo representan un mayor capital propio. Por el contrario, los activos totales al ser la suma de activos corrientes más activos no corrientes, genera un problema de ineficiencia operativa. Por un lado, tan indica que la propiedad planta y equipo que no se desempeñen a su máxima capacidad lo que incurre en baja productividad. De igual manera, el stock de mercadería que no circula afecta justamente como lo indica el modelo, también las cuentas por cobrar a largo plazo son uno de los determinantes que explica esta variable. Se debe tomar en cuenta que no todos los activos son tratados por igual por las instituciones financieras, ya que la liquidez y el riesgo de dichos activos pueden depender de su utilidad como garantía.

Lo que lleva a contrastar los resultados y su importancia del análisis independiente de la variable activos totales con la variable ROA. Por un lado, una empresa puede tener muchos activos, pero un ROA bajo que indique ineficiencia. O tener pocos activos, pero un ROA muy alto que indica eficiencia. Pero también permite evaluar que el monto de activos muestra expansión o inversiones físicas y el ROA indica si esa expansión realmente está generando valor. La combinación de ambas variables, pero por separado permite comprender si la empresa está creciendo solo en tamaño o también en rentabilidad. Este contraste es relevante ya, por lo general se suele confundir tamaño con desempeño. Si los activos crecen no siempre es un indicador de rendimiento. Sin embargo, se puede invertir, pero no garantiza el uso óptimo de los activos. En conclusión, la clave de la toma de ambas variables es que los activos totales capturan la base económica del negocio y el ROA muestra que tan productiva es esa base de negocio para las pequeñas y medianas empresas.

Los estudios empíricos confirman esta realidad. Por ejemplo, Peñaloza (2015) identificó que el crecimiento de las fuentes externas de financiamiento en América Latina fue mínimo en sectores de PYMES, debido a su bajo nivel de capitalización y rentabilidad. En Ecuador, investigaciones recientes señalan que la falta de activos líquidos y de una rentabilidad sostenida impide a las PYMES mejorar su posición ante el sistema financiero (Garcimartín, Schneider, & Astudillo, 2021). Esto coincide con Greenwood, Sánchez y Wang (2013), quienes advierten que el bajo desempeño financiero reduce la capacidad de las empresas para entrar en ciclos virtuosos de crecimiento financiado. Además, variables como activos totales o patrimonio pueden aparentar solidez, pero no siempre reflejan una buena gestión financiera. Como explican Berger y Udell (1995), no todos los activos son tratables como garantía por las instituciones financieras, y en muchos casos, un alto nivel de activos no líquidos puede ser más una carga que una ventaja.

Con lo analizado anteriormente se puede decir que acceder a financiamiento no es una tarea fácil. Estas empresas se enfrentan a múltiples obstáculos, tanto desde adentro como desde el entorno. A nivel interno, muchas no tienen una estructura financiera formal ni registros contables claros, lo que complica demostrar indicadores clave como la utilidad neta, el patrimonio o su rentabilidad (ROA y ROE), aspectos que los bancos consideran esenciales. Esta situación se alinea con la teoría de la jerarquía financiera, que plantea que las empresas pequeñas suelen preferir usar sus propios recursos antes que endeudarse, sobre todo por el costo y la dificultad de acceder a información clara y confiable en el mercado crediticio (MYERS, 1984). Esto se vuelve aún más complejo en sectores como el retail, donde la informalidad y la alta rotación de inventario hacen que mantener una contabilidad ordenada sea todo un reto.

A nivel empírico, los resultados de investigaciones recientes demuestran que las empresas del sector retail en Quito enfrentan un acceso limitado al crédito. La teoría del racionamiento del crédito de Stiglitz y Weiss (1981) ayuda a entender que los bancos, al enfrentar incertidumbre sobre el verdadero estado financiero de las empresas, imponen condiciones estrictas como altas tasas de interés o exigencias de garantías que muchas PYMES no pueden cumplir. Además, estudios como los de Peñaloza (2015) y Greenwood, Sánchez y Wang (2013) han demostrado que el acceso al financiamiento está altamente correlacionado con la formalización, el tamaño y la rentabilidad de la empresa, variables en las que muchas PYMES ecuatorianas aún tienen limitaciones. En definitiva, si bien existen opciones de crédito, estas no son fácilmente accesibles para la mayoría de las empresas del sector retail, lo que limita su capacidad de crecer, innovar y competir en el mercado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las condiciones para las pequeñas y medianas empresas son desfavorables, al observarse el limitado acceso al crédito. Lo cual se traduce como la falta de apoyo financiero, ya que este apoyo es esencial para establecer un marco que refleje las tendencias de inversión en este tipo de empresas. Por otro lado, las instituciones financieras deberían alinearse con las dinámicas del mercado de las pequeñas y medianas empresas, más allá de las condiciones crediticias. Esto nos permite analizar de manera más profunda las oportunidades y desafíos que enfrentan las PYMES en su proceso de expansión y desarrollo.

Una de las claves para mejorar el acceso al crédito de las PYMES es fortalecer la calidad de su información financiera. Muchas veces, estas empresas son rechazadas por los bancos no por falta de rentabilidad, sino porque no pueden presentar reportes contables claros y confiables. Esto genera desconfianza en los prestamistas, que prefieren otorgar crédito a empresas con mayor estructura financiera. La recomendación a partir del análisis de los datos es desarrollar una cultura de capacitación a las PYMES en contabilidad, manejo de indicadores financieros y elaboración de estados financieros puede ser una herramienta para aumentar las posibilidades del acceso a financiamiento formal.

También al analizar los resultados del estudio, las empresas que tienen más rentabilidad, patrimonio sólido y una trayectoria consolidada tienen mayor probabilidad de acceder a créditos. Por lo tanto, estas empresas muestran señales financieras claras y una estructura bien organizada. Como resultado, genera confianza en los prestamistas y reduce el riesgo percibido. Sin embargo, las empresas que aún no han alcanzado esa madurez financiera enfrentan un camino más complicado. En pocas palabras, el acceso al crédito depende mucho de cómo han sido sus resultados financieros en el pasado y de la confianza que eso inspira en el mercado financiero.

Se concluye que la posibilidad real de obtener financiamiento es compleja para las PYMES. La evidencia muestra que no todas las empresas tienen las mismas oportunidades. Las restricciones para acceder a crédito son más duras para aquellas que operan en la informalidad o que no pueden ofrecer garantías suficientes. Esto confirma lo que dicen muchas teorías: la falta de información clara y los costos asociados dificultan que las pequeñas y medianas empresas accedan al crédito formal. Por eso, aunque el sistema financiero se haya expandido, muchas empresas siguen quedando fuera de este círculo.

Para que los bancos realmente puedan otorgar créditos y convertirse en aliados del desarrollo de las PYMES, es necesario cambiar la forma en que evalúan el riesgo. Ya que no se trata solo de exigir garantías o revisar historiales crediticios tradicionales. Al contrario, se debe comprender la realidad operativa de estas empresas, sus ciclos de negocio antes analizados y su potencial de crecimiento. Aquí es donde entra el rol clave del estado no solo como regulador, sino como facilitador del crédito productivo por el lado de la empresa y como garantizador de fondos de riesgo para los bancos. Dicho esto, el gobierno puede impulsar programas de garantías parciales, fondos de riesgo compartido o incentivos para que la banca privada atienda a sectores que normalmente quedan excluidos. Además, puede fortalecer la educación financiera, fomentar la formalización

contable y apoyar el desarrollo de plataformas tecnológicas que acerquen la oferta financiera a las realidades del sector PYME. El verdadero aporte se logra cuando hay una sinergia entre banca, Estado y empresa, donde el crédito no sea un privilegio, sino una herramienta real de crecimiento inclusivo.

Para ello frente a este panorama, las empresas deben enfocarse en fortalecer su salud financiera y su estructura interna para ser más atractivas ante los prestamistas. Mejorar indicadores como la rentabilidad sobre activos (ROA), la rentabilidad sobre patrimonio (ROE) y administrar eficientemente sus recursos es fundamental para enviar señales positivas al mercado. Además, formalizar su operación, llevar registros contables claros y adoptar buenas prácticas de gobernanza de datos no solo mejora su perfil crediticio, sino que también facilita la comunicación con posibles proveedores de crédito.

Los resultados del modelo de los indicadores financieros como la utilidad neta, ROA o ROE son claves para el acceso al crédito. Como se contrastó con múltiples estudios del modelo OLS el cual muestra que su mantenimiento positivo no es una tarea sencilla para las PYMES. En las primeras etapas del ciclo de vida empresarial, estas organizaciones enfrentan limitaciones en activos y patrimonio, reduciendo su capacidad de ofrecer garantías y generando márgenes de utilidad. Las PYMES priorizan el uso de recursos internos por sobre el crédito externo debido a la información asimétrica y al alto costo de capital, lo que limita aún más su capacidad de mejorar estos indicadores. Esta condición de desventaja se agrava en contextos como el ecuatoriano, donde solo el 3% de las PYMES tuvieron crédito bancario formal.

Para las empresas más pequeñas o que están comenzando, el reto es mayor, pero no imposible según lo analizado en el modelo OLS. La investigación sugiere que estrategias como buscar microcréditos, aprovechar programas públicos de garantías pueden ser un puente para acceder a sus primeros financiamientos. También es clave construir relaciones estables con proveedores y clientes para mantener una planificación financiera cuidadosa. Ya que esto ayuda a crear un historial positivo que facilitará el acceso a créditos más formales y mejores condiciones en el futuro de las pequeñas y medianas empresas.

En resumen, el estudio muestra que el acceso al crédito es un proceso que cambia con el tiempo y depende tanto del contexto económico como de las decisiones internas de cada empresa. Por eso, es importante que tanto las empresas como los responsables de políticas públicas trabajen juntos para eliminar barreras estructurales y fomentar un sistema crediticio más inclusivo. Fortalecer capacidades, promover la educación financiera y flexibilizar requisitos, sin dejar de evaluar el riesgo. En pocas palabras, estos son pasos clave para que más empresas, especialmente las pequeñas, tengan mejores oportunidades de crecer y aportar al desarrollo económico del país como se han caracterizado las PYMES.

Las tasas máximas de crédito por segmento productivo PYME muestran que estas empresas enfrentan costos de financiamiento más altos en comparación con las grandes empresas y corporaciones. Esta situación subraya que, la creciente importancia de las pequeñas y medianas empresas en la necesidad de implementar políticas que reduzcan estas barreras y permitan el resurgimiento del crédito hacia ellas. Establecer una base que facilite a las PYMES que juegan un

papel significativo en la economía. Es esencial la colaboración entre emprendedores e instituciones financieras para eliminar los cuellos de botella actuales y permitir que las empresas, tanto existentes como emergentes, crezcan y se desarrollen.

Se observó que la falta de financiamiento limita la capacidad de la PYMES para invertir en infraestructura, tecnología y capacitación. Lo que a su vez afecta su competitividad en el mercado. La solución más viable radica en crear instituciones financieras que respondan a las necesidades específicas de estas empresas. Las políticas públicas deben enfocarse en promover la innovación financiera adecuada para las PYMES. Esto con el fin de incentivar a las empresas a solicitar financiamiento que ayude a su desarrollo y crecimiento económico. Y también, las instituciones financieras a crear nuevos productos para las pequeñas y medianas empresas. Con una tasa de interés referencial que vaya de acuerdo a los rendimientos observado. Por otro lado, con condiciones menos restrictivas y más favorables a PYMES con mejores indicadores financieros.

Bibliografía

- Aguado-Riveros, U. I., Barzola-Inga, S. L., Aduato-Justo, C. A., Pariona-Amaya, D., Espinoza-Quispe, L. E., Poma-Lagos, L. A., . . . Navarro-Veliz, J. A. (2025). Strategic Business Management and Its Role in the Formalization of Micro and Small Enterprises in Emerging Economies. *World*, 6(2).
doi:<https://doi.org/10.3390/world6020041>
- Asare, K., & Frimpong, K. (2021). The impact of capital structure on the profitability of SMEs in Ghana. *International Journal of Finance & Banking Studies*, 10(2), 40–56.
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2011). Small vs. Young Firms Across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. *World Bank Policy Research Working Paper No. 5631*.
- Banco Central del Ecuador. (2024). *Informe de Evolución de monto de operaciones activas*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/informe_moa_2019_2023.pdf
- Banco Mundial. (2020). *World Development Report 2020*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 2931-2943.
- Beck, T., Demirguc-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. *Journal of*, 10, 197–227.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22(6-8), 613–673.
doi:[https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Botello, H. (2014). Determinantes del acceso al crédito de las PYMES en Colombia. *Universidad Industrial de Santander*, 135-151.
- CAF. (2019). *CFN y CAF impulsan el crecimiento de las Pyme en Ecuador*. Obtenido de <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/cfn-y-caf-impulsan-el-crecimiento-de-las-pyme-en-ecuador/>
- Camara de comercio de Quito. (2017). *CLASIFICACION DE LAS PYMES, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA*. Obtenido de https://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf
- Campello, M., Graham, J., & Harvey, C. (2010). The real effects of financial constraints: Evidence from a financial crisis. *Journal of Financial Economics*, 97, 470–487.
- Castaño, M.-S., Méndez, M.-T., & Galindo, M.-Á. (2016). Innovation, internationalization and business-growth expectations among entrepreneurs in the services sector,. *Journal of Business Research*, 69(5), 1690-1695. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.039>
- CEPAL. (2020). *MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- CEPAL. (2021). *Tecnologías digitales para un nuevo futuro*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/879779be-c0a0-4e11-8e08-cf80b41a4fd9/content>

- Churchill, N. C., & Lewis, V. L. (1983). The five stages of small business growth. *Harvard Business Review*, 61(3), 30–50. Obtenido de <https://hbr.org/1983/05/the-five-stages-of-small-business-growth>
- Cleri, C. (2007). *El libro de las PYMES*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A. Obtenido de <https://download.e-bookshelf.de/download/0013/5958/23/L-G-0013595823-0038984548.pdf>
- Di Russo, L. (2015). *Introducción a la contabilidad*. Santa Fe: Universidad Nacional del Litoral.
- Donalson, G. (1961). Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity.
- Edith, P. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Escobar, Y. M., Mora, D. A., Vargas, O. G., & Villegas, S. J. (2024). Factores Determinantes de la Rentabilidad de las Microempresas. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(6), 76-91. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i6.14531
- Franco, M. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la PYME del Ecuador. *Conrado*, 15(77), 1-15. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000200295
- Galarza-Sánchez, P. C. (2023). Adopción de Tecnologías de la Información en las PYMEs Ecuatorianas: Factores y Desafíos. *Revista Científica Zambos*, 2(1), 21-40. doi:<https://doi.org/10.69484/rcz/v2/n1/36>
- Garcimartín, C., Schneider, C., & Astudillo, J. (2021). La política de garantía de créditos como acceso a financiación en la crisis del Covid. *Banco Internacional de Desarrollo*. doi:<http://dx.doi.org/10.18235/0003843>
- Greenwood, J., Sanchez, J., & Wang, C. (2013). Quantifying the impact of financial. *Review of Economic Dynamics*, 16(1), 194-215.
- Gutiérrez Ponce, H., Espinoza Rosero, G. B., & Alcívar Gómez, B. A. (2024). Análisis de la estructura de financiamiento de las Pymes del Ecuador. *Revista San Gregorio*, 43–55. doi:<https://doi.org/10.36097/rsan.v1i57.2745>
- Heredia, L., García Pérez de Lema, D., & Bastidas, A. (2008). Los sistemas de control de gestión. *Actualidad*, 135–152.
- Herrera Sánchez, M. J., Casanova Villalba, C. I., Santander Salmon, E. S., & Bravo Bravo, I. F. (2023). Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el cantón La Concordia. *Código Científico Revista De Investigación*, 4(1), 270–295. doi:<https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v4/nE1/97>
- Huang, G., & Song, F. M. (2006). The determinants of capital structure: Evidence from China. *China Economic Review*, 17(1), 14–36.
- Hurtado Guevara, R. F., & Pinargote Pinargote, H. M. (2021). Factores limitantes del crecimiento económico en las PYMES de Quinindé. *Journal of Economic and Social Science Research*, 1(1), 49–60. doi:<https://doi.org/10.55813/gaea/jessr/v1/n1/20>
- INEC. (2010). *Censo económico*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/>
- INEC. (2023). *Ecuador - Registro Estadístico de Empresas 2023, (Semi-definitivo)*. Obtenido de <https://anda.inec.gob.ec/anda/index.php/catalog/1066/datafile/F11/V760>

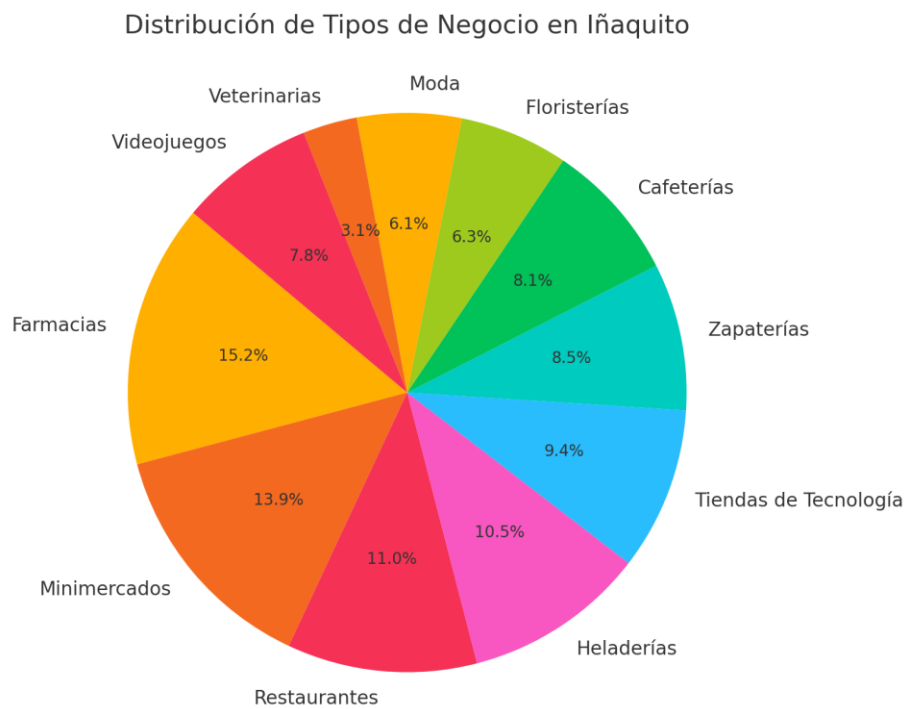
- INEC. (2024). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2024/Trimestre_I/2024_I_Trimestre_Mercado_Laboral.pdf
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360. Obtenido de [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(76\)90026-X](https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X)
- Jimbo, M. (2021). *Limitaciones que tiene las micro y medianas empresas de la ciudad de Cuenca para acceder al crédito*. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/21479/1/UPS-CT009450.pdf>
- Jiménez, K., & Beltrán, W. (2024). *EFFECTOS DE LA INSEGURIDAD EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS PYMES DE GUAYAQUIL*. Trabajo de titulación previo a la obtención del Título de Licenciado en Administración de Empresas. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/27530/1/UPS-GT005016.pdf>
- Kleber Viteri Lopez, N. V. (2023). Análisis del impacto tributario de pequeñas y medianas empresas del sector agrícola en la provincia del Guayas 2020. *Polo del Conocimiento*, 8(1), 1077-1093. doi:<https://doi.org/10.23857/pc.v8i1>
- Montserrat Fragoza, M. J. (2024). Análisis financiero en las PYMES del sector de elaboración de productos alimenticios del Ecuador durante el período 2019 - 2023. *Repositorio UCSG*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/23470/1/UCSG-C476-23019.pdf>
- Morante, J. L., & Holguín, A. (2021). Factores internos de competitividad de las pymes del sector transporte y almacenamiento de Manabí: ampliación. *ECA Sinergia*, 12(2), 96-103. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v12i2.3068
- MYERS, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *The Journal of FINANCE*, 575-590.
- Navarrete-Chávez, F. F., Santillán-Coello, M. d., & Villacís, M. E. (2022). Pymes de Ecuador: la accesibilidad a los servicios financieros y generar rentabilidad financiera a través de nuevos mercados. *Polo del Conocimiento*, 7(6). Obtenido de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/4134>
- OECD. (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*, OECD Publishing, Paris,. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>
- Orueta, I. (2019). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1454/La%20financiaci%C3%B3n%20de%20as%20micro%2C%20peque%C3%B1as%20y%20medianas%20empresas%20a%20trav%C3%A9s%20de%20los%20mercados%20de%20capitales%20en%20Iberoam%C3%A9rica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Peñalosa, H. A. (2015). Determinantes del acceso al crédito de. *Universidad Industrial de Santander*, 138-141.
- Peña-Vélez, M. J., & Vega-Chamba, N. E. (2019). ESTRUCTURA DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA ECUATORIANA. *Sur Academia: Revista Académica-Investigativa De La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa*, 4(8). Obtenido de <https://revistas.unl.edu.ec/index.php/suracademia/article/view/519>

- Pissarides, F. (1999). Is lack of funds the main obstacle to growth? ebrd's experience with small- and medium-sized businesses in central and eastern europe. *Journal of Business Venturing*, 519-539.
- Quintero Rivadeneira, A. F. (2021). Obstáculos que enfrentan las pymes para acceder a financiamiento en Banecuador B.P, sucursal Santo Domingo. *Repositorio Digital Uniandes*. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/14528>
- Ramírez, J. (2020). Acceso al financiamiento y desempeño de las PYMES en América Latina: Un enfoque econométrico. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*, <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/45859>.
- Ríos, A. E., Maliza, G. C., Rodríguez, J. L., Echeverría, P. F., & Smolij, I. N. (2022). Desafíos y Oportunidades del Financiamiento de las MiPyME en Ecuador en el Año 2022: Perspectivas y Recomendaciones. *X-Pedientes Económicos*, 7(18), 96-112. Obtenido de https://ojs.supercias.gob.ec/index.php/X-pedientes_Economicos/article/download/157/128/410
- Ríos, M., Gómez Andrade, L., & Ordóñez Torres, M. (2022). Desafíos y oportunidades del financiamiento de las MiPyME en Ecuador en el año 2022: Perspectivas y recomendaciones. *Pedientes Económicos*. 7MA, (18), 96–112. .
- Ríos-Gaibor, C. G., & Preciado-Ortiz, F. L. (2023). Estrategias de Innovación y Competitividad en PYMES Ecuatorianas: Un Análisis Cualitativo. *Revista Científica Zambos*, 2(2), 17-36. doi:<https://doi.org/10.69484/rcz/v2/n2/41>
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2013). *Corporate finance (10th ed.)*. McGraw-Hill/Irwin.
- Sandoval Reyes, P. A., & Cando Aguinaga, A. W. (2025). Las PYMES en Ecuador: Entre la innovación y el desafío, como impulso a la competitividad de las PYMES y su incidencia social. *Polo del Conocimiento*, 10(2), 1624-1649. doi:<https://doi.org/10.23857/pc.v10i2.8986>
- Santana, F. B., Velázquez, D., Martel, V., & Concepción, M. (2006). actores del crecimiento empresarial. *Revistas Científicas de América Latina*, 6(28), 43-56.
- SCVS. (30 de ABRIL de 2025). *PORTAL DE INFORMACIÓN / SECTOR SOCIETARIO*. Obtenido de PORTAL DE INFORMACIÓN / SECTOR SOCIETARIO: https://appscvsmovil.supercias.gob.ec/PortalInformacion/sector_societario.html
- Snodgrass, D., & Biggs, T. (1996). . *Industrialization and the small firm*. San Francisco: International Center for Economic Growth.
- Spence, M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374. doi:<https://doi.org/10.2307/1882010>
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71(3), 393-410. Obtenido de <https://www.jstor.org/stable/1802787>
- Suikouski Enríquez S, C. (2022). Análisis de la relación entre la emisión de valores y la rentabilidad del sector PYME en Ecuador en el año 2021. *Universidad Central del Ecuador*.
- Suikouski, S. (2022). *Análisis de la relación entre la emisión de valores y la rentabilidad*. Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del título de Economista. Obtenido de <https://repositorio.puce.edu.ec/server/api/core/bitstreams/d7aef72f-39ed-41e9-a53f-904bca065772/content>

- Urdaneta-Montiel, A. J., Melean-Romero, R. A., & Prieto-Pulido, R. A. (2024). Evolución del financiamiento a las pymes en Ecuador: un estudio en la provincia El Oro. *Desarrollo Gerencial*, 16(2), 1–24.
doi:<https://doi.org/10.17081/dege.16.2.7144>
- Velasteguí, D., & Rodríguez, K. (2021). Factores determinantes del crecimiento de las PYMES en Ecuador: Un análisis cuantitativo. *Revista Científica de Investigación Empresarial*, 55–70.
- Wang, Y. (2016). What are the biggest obstacles to growth of SMEs in developing countries? – An empirical evidence from an enterprise survey. *Borsa Istanbul Review*, 167-176.
- Wooldrige , J. M. (2010). *Introducción a la econometría; Un enfoque moderno*. Cengage Learning S.A. 4a edición.

Anexos

Anexo 1. Participación según tipo de negocio PYME.



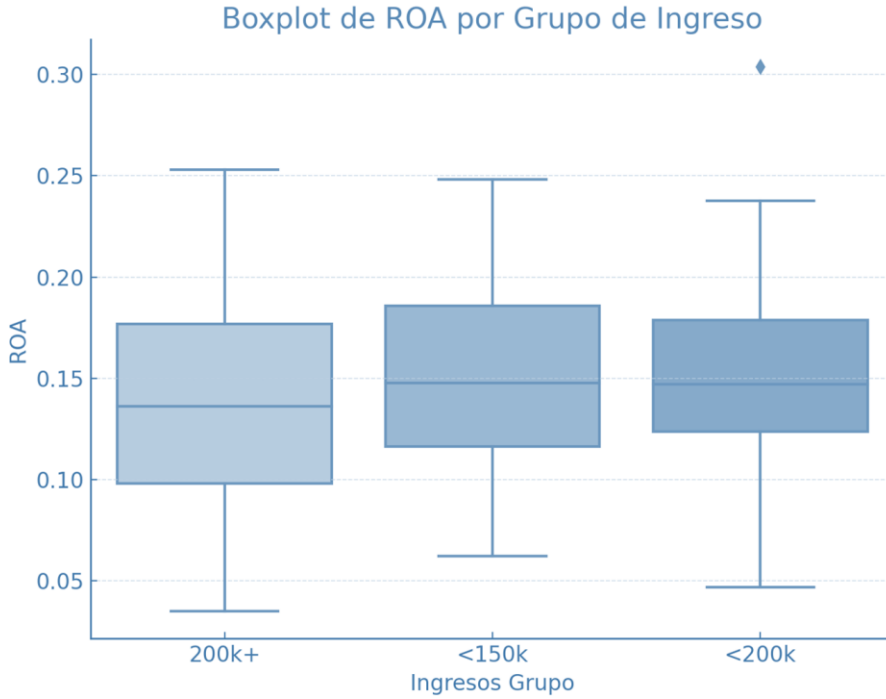
Anexo 2. Encuesta a las Pymes

Condicionantes del entorno: Contexto económico - social	¿Cuáles de las siguientes variables considera usted que afecta a la economía local?	Seguridad jurídica
		Inseguridad ciudadana
		Educación y formación
		Mercado laboral
		Apoyo financiero
		Contexto económico
		Contexto político institucional

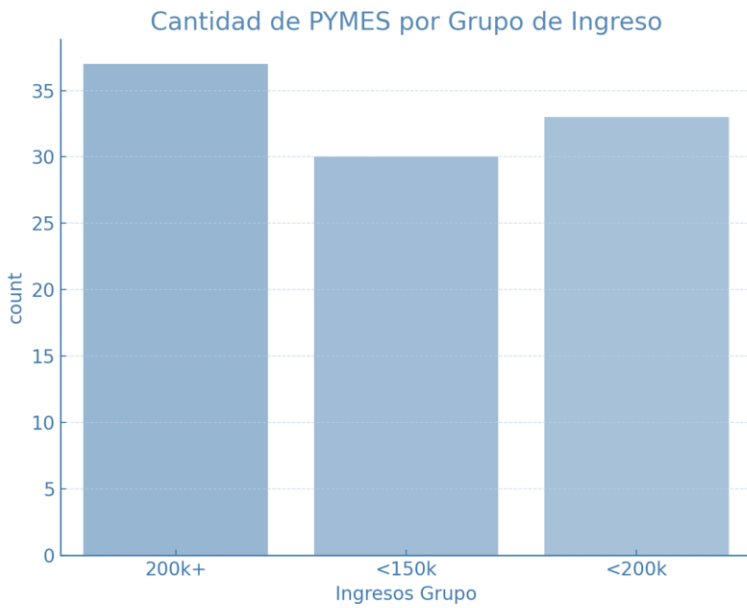
		Apertura de mercado
Principales limitaciones al financiamiento bancario	Seleccione de las siguientes variables	Tasas de intereses
		Exigencias de garantías
		Calificación crediticia
		Requisitos solicitados
		Nivel de endeudamiento actual
		Plazo de préstamo
		Monto
		Otro
Información solicitada por la entidad bancaria, como requisito para acceder al financiamiento	De los siguientes aspectos seleccione lo solicitado por la institución bancaria.	Plan de negocios
		Estados financieros
		Indicadores económicos financieros
		Flujo de efectivo proyectado
		Garantías
		Últimas declaraciones de impuestos
		Destino del monto solicitado
		Otro



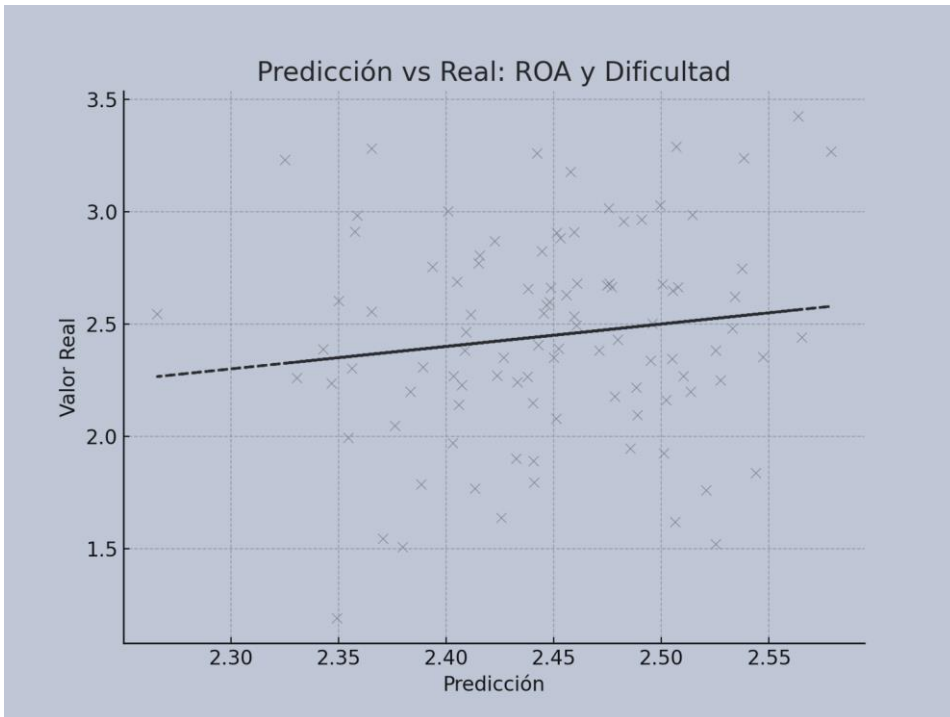
Anexo 3.



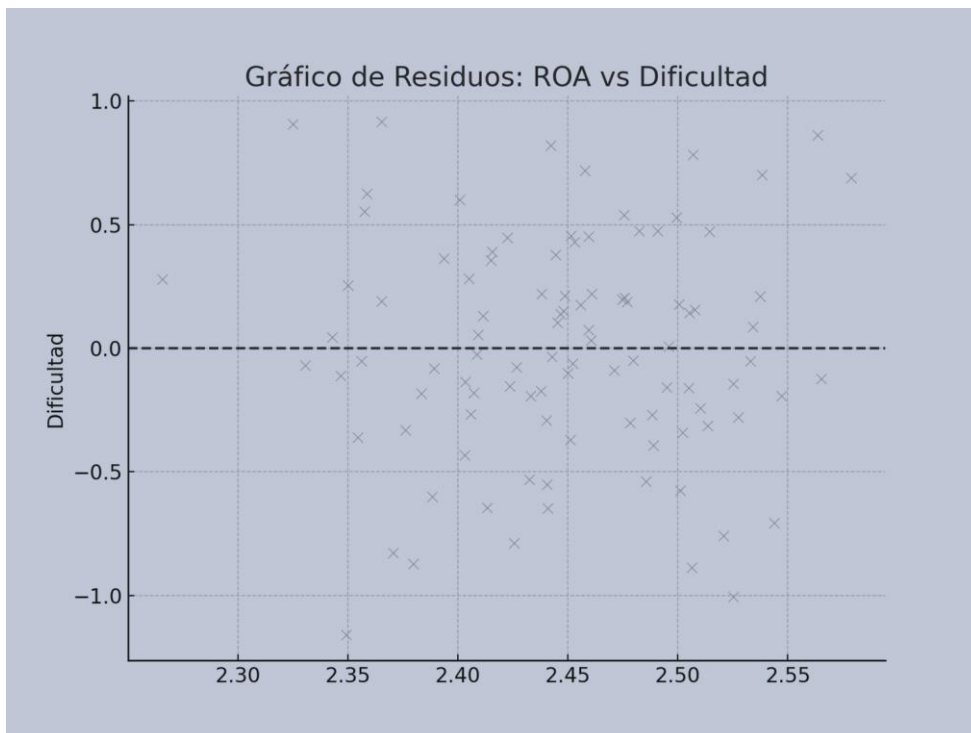
Anexo 4.



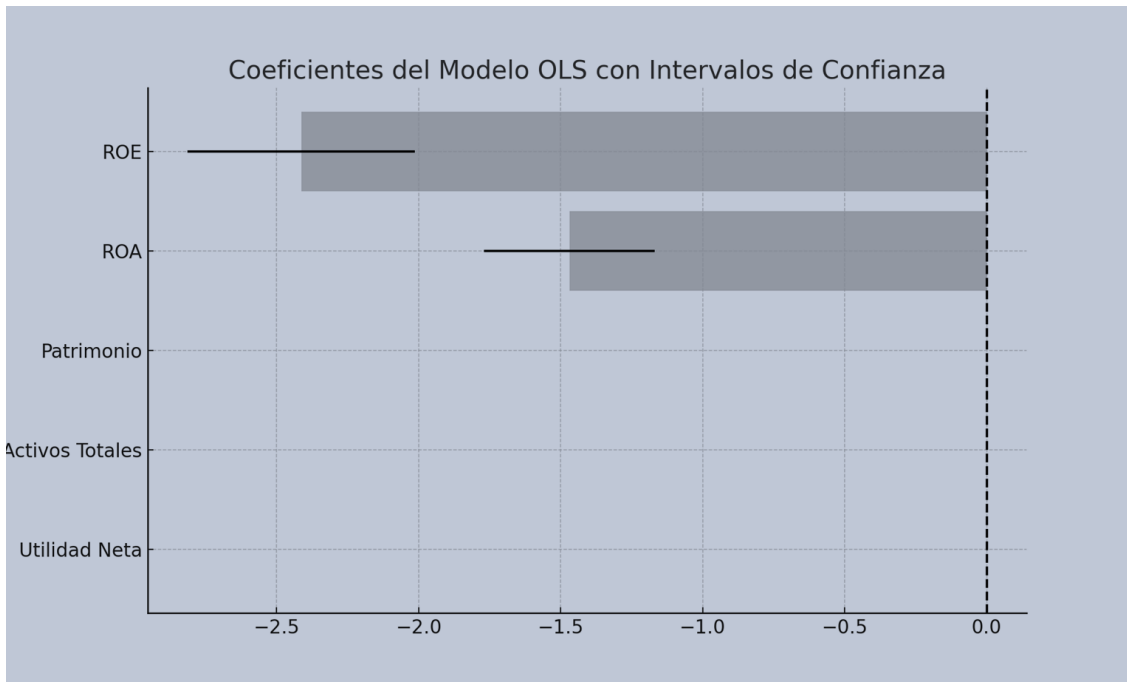
Anexo 5.



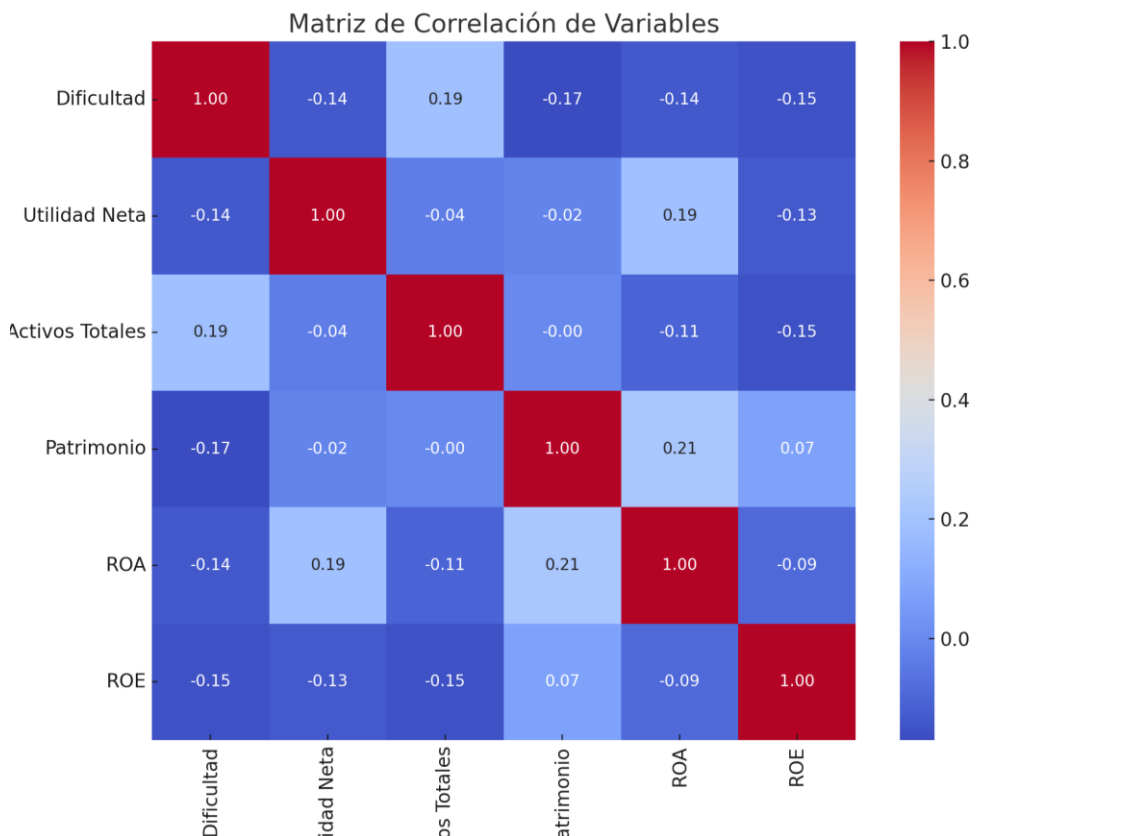
Anexo 6.



Anexo 7.



Anexo 8.





Anexo 9.

