



Financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, Latacunga, Ecuador

Financing of Microentrepreneurs from the Popular El Salto Shopping Center, Latacunga, Ecuador

HERNÁNDEZ, Patricia [1](#); RAMÍREZ, Gabriel [2](#); PÉREZ, Renato [3](#) y MOLINA, Nataly [4](#)

Recibido: 04/04/2019 • Aprobado: 01/06/2019 • Publicado 01/07/2019

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Metodología](#)
- [3. Resultados](#)
- [4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

La presente investigación tuvo como propósito analizar las restricciones de acceso al crédito en los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto (Ecuador); sus decisiones de financiamiento; e identificar las variables que influyen en la selección del mecanismo de financiamiento. Partiendo de la aplicación de un instrumento a una muestra, se determinó que emplean financiamiento formal (72,97%) e informal (7,57%), cuya decisión que está determinada por el nivel educativo, la posesión de garantías y las capacitaciones o asesorías recibidas.

Palabras clave: Créditos informales; fuentes de financiamiento; financiamiento microempresa

ABSTRACT:

The purpose of this research was to analyze the restrictions on access to credit in microentrepreneurs of the Popular Shopping Center El Salto; their financing decisions; and identify the variables that influence the selection of the financing mechanisms. Based on the application of an instrument to a sample, it was determined that they employ formal (72.97%) and informal (7.57%) financing, whose decision is determined by educational level, possession of guarantees and training or advice received

Keywords: Informal loans; sources of financing; microenterprise financing

1. Introducción

El análisis de la realidad de las microempresas, pone de manifiesto una serie de limitaciones que en algunos casos coartan sus probabilidades de éxito en el mediano plazo, asociadas no solo a la operación, sino a las fuentes de financiamiento, principalmente de capital de trabajo, y no necesariamente para adquisición de activos, que facilitaría el proceso formal de endeudamiento a través de garantías prendarias. Este tipo de financiamiento de capital de trabajo por no poseer en sí mismo la posibilidad de una hipoteca o garantía, imposibilita en

muchos casos el acceso al sistema financiero formal.

Al evaluar la dinámica y desempeño de estas microempresas, Ramírez, Mungaray y Guzmán (2009), corroboran estas limitaciones y las vinculan a los procesos de penetración en mercados, el talento humano del que disponen y las restricciones tecnológicas, sin dejar de lado el financiamiento, de hecho plantean que "uno de los obstáculos principales es obtener financiamiento que provea el capital inicial para el establecimiento de la empresa y la realización de proyectos, que le impriman una dinámica de crecimiento posterior a la puesta en marcha" (p. 72).

Los autores estudian el comportamiento de microempresas en Baja California, México, y determinan que emplean financiamiento informal para solventar las restricciones de liquidez a las que se enfrentan como parte de la problemática descrita, en muchos casos producto de que no cumplen con los requisitos exigidos por el sector formal.

Sánchez, Osorio y Baena (2007), describen la misma problemática en torno a las restricciones de financiamiento, agregando elementos vinculados a la operación, como la asociatividad, los impuestos, las condiciones macroeconómicas de incertidumbre e inestabilidad, que constituyen obstáculos a los que se enfrentan las pequeñas empresas.

En este sentido, en particular el problema de financiamiento en las microempresas se presenta en el momento de su constitución, pues generalmente es muy difícil optar por capital semilla, al menos que se recurran a programas gubernamentales o de organizaciones dedicadas a este tipo de actividad, y en un segundo momento al financiamiento del capital de trabajo para mantener la operación.

La respuesta a esas dificultades en los dos horizontes temporales, dado que el sector financiero formal no pareciera poder ofrecer alternativas de solución o dichas opciones demandan de una serie de requisitos que en muchos casos las hacen inviables, podría brindarlas el sector informal, o en todo caso los programas públicos orientadas a tal efecto.

Efectivamente para el caso de República Dominicana, Reyes (1990) partiendo de la misma idea de restricción de liquidez de las microempresas, plantean la posibilidad de ver al sector informal de financiamientos como la opción más flexible de crédito principalmente asociado a capital de trabajo, bajo la premisa que "la microempresa no tiene acceso a los mercados financieros tradicionales, entre otras razones porque no reúne las condiciones de riesgo adecuadas según los esquemas de este tipo de instituciones" (p. 313).

Es así como el financiamiento para las microempresas está orientado principalmente al capital de trabajo que se necesita para dar respuesta al flujo de caja de la operación, de esta forma:

El capital de trabajo se convierte en una condición fundamental para desarrollar actividades productivas que brinden posibilidad de generar ingresos a quien las ejecute, y se enmarca técnicamente como la capacidad líquida que requiere una actividad productiva para afrontar los gastos operativos que aseguren su funcionamiento y representa flujo financiero a corto plazo (Ordoñez y Guerra, 2014, p. 58).

Las microempresas al menos teóricamente, tienen entonces como alternativas para resolver el problema del fondeo del capital de trabajo tres mecanismos asociados al microcrédito, el crédito tradicional, ambos en el sector formal, y el crédito informal (Ordoñez y Guerra, 2014). Con respecto al primero, el microcrédito "está definido como el conjunto de operaciones de crédito con destino productivo que se otorga a las microempresas" (Ordoñez y Guerra, 2014, p. 63).

En el segundo caso, el crédito tradicional, Ordoñez y Guerra (2014) sostienen:

Está representado por el crédito denominado de consumo y ordinario, el cual tiene pactada una tasa de interés usada para cobrar a las personas que logran una inserción al sistema financiero tradicional por primera vez o poseen insuficiente experiencia crediticia (p. 62)

El crédito informal, como tercera alternativa de financiamiento, según Ordoñez y Guerra (2014) "es considerado ilegal, y se caracteriza por proveer un préstamo con intereses por encima de la tasa de usura" (p. 65), y es reconocido en la literatura como una alternativa de financiamiento principalmente en economías en desarrollo, aunque es un mercado pequeño

“inseguro, de corto plazo, restringido a áreas rurales, agrícolas, hogares, individuos y pequeños emprendimientos empresariales” (Ayyagari, Demirgüç, Maksimovic, 2008, p. 2), por lo cual no debe pensarse en que sustituya al sistema formal de financiamiento.

Efectivamente, Schreiner (2000) define el financiamiento informal “como contratos o acuerdos realizados sin referencia o recurso al sistema legal para intercambiar dinero en el presente por promesas de pago futuro” (p. 2). A pesar del nivel de ilegalidad, existen algunas ventajas que pone en evidencia el autor, relacionadas a las posibilidades de acceso a financiamiento de las mujeres, la no exigencia de garantías, la construcción de relaciones de confianza y reducción de costos transaccionales, entre otras.

Hernández y Oviedo (2016) al describir la actividad de los créditos informales, dejan claro estas características de flexibilidad y al mismo tiempo alertan sobre las consecuencias del incumplimiento en los pagos, estableciendo que:

No requieren documentos o garantías como codeudores o activos de respaldo, porque la relación se basa en la confianza. Sin embargo, el retraso o mora de las cuotas y del dinero prestado, sí genera consecuencias graves para los deudores, entre las cuales se tienen: a) no volverle a prestar; solamente recuperan credibilidad cuando paguen; b) desplazamiento del lugar donde residen; c) pérdida del negocio; d) los familiares heredan las deudas, poniendo a su vez en riesgo la vida de ellos; e) homicidio del deudor o familiares cercanos (p. 137)

Estas consecuencias también las ponen en evidencia en su estudio para Perú, Alvarado, Portocarrero, Trivelli, González, Galarza y Venero (2001), pues “al estar desligado de la regulación financiera estatal, está más lejos de alcanzar los procedimientos de la banca convencional en términos de “formalización” de la documentación crediticia, como de los instrumentos para la recuperación.” (p. 26).

Esta realidad no solo es de América Latina, se repite en otros continentes, en su estudio para China, Ayyagari, Demirgüç, Maksimovic (2008), analizan el comportamiento de 2.400 empresas en términos del uso de financiamiento informal, logrando identificar que los mecanismos formales de financiamiento son escasos y están más asociados a las grandes empresas, mientras que las pequeñas optan en mayor medida por emplear los informales.

Para el caso de México también se repiten los hallazgos, según lo propuesto por Valenzuela (2009), quien expone desde la perspectiva de la banca, que los bajos niveles de financiamiento formal o la “baja canalización del crédito” en este tipo de empresas obedecen a la:

Alta mortalidad inherente a las PYMES, insuficiente información confiable sobre las empresas, altos costos de transacción, información asimétrica y selección adversa, daño moral (*moral hazard*), dependencia de esquemas crediticios basados en las garantías, deficiencias del sistema jurídico, pérdida de relaciones bancos-empresas, estructuras de mercado poco competitivas e información opaca al consumidor, elevado costo del crédito Pyme que contrae su demanda, informalidad extendida y creciente en la economía, estructura del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas y aplicación del crédito bancario (pp. 79-80).

En el primer caso, la tasa de fracaso de las pequeñas empresas es relativamente alta y en algunos casos no llegan a conformarse como empresas consolidadas con más de tres años y medio en el mercado, lo cual incrementa notablemente el riesgo de crédito si consideramos que no existen garantías reales para el repago, lo cual se complementa con la existencia de información financiera poco transparente o inexistente, con manejos contables insipientes sin que garanticen el cumplimiento de las normas y que en la mayoría de los casos no logran separarse de los presupuestos o finanzas de los dueños de la de la empresa, con el consecuente desvío del crédito a la familia y su uso incorrecto, incurriendo en los que Valenzuela (2009) denomina como daño moral, que trata de cubrirse mediante la solicitud de garantías.

Esta idea de la imposibilidad de separar las finanzas del hogar de la empresa y por ende el uso del crédito, lo exponen con claridad Alvarado, Portocarrero, Trivelli, González, Galarza y Venero (2001), pues:

Dado que en las Pyme generalmente no se encuentra una separación clara entre las actividades de consumo y producción, usualmente la demanda de crédito informal cruza estos dos aspectos. Esto explica el resultado de varios estudios en los referente a que el crédito informal se usa para financiar simultáneamente varias actividades como los gastos en alimentación, en educación y en salud, y también gastos productivos, básicamente capital de trabajo (p. 33).

Estas dificultades de información válida y real, genera un incremento de costos considerables para la banca, pues demanda de mayor personal especializado para el seguimiento y acompañamiento en particular de microcréditos, cuyos montos son bajos, por tanto, la relación de esfuerzo versus monto encarece los costos transaccionales, agravándose si consideramos que esta falta de información produce asimetrías que pudieran generar la asignación de créditos a las empresas más riesgosas que son al final quienes lo solicitan (selección adversa).

Beck y Hoseini (2014) en su estudio sobre la informalidad y el acceso al crédito para la India, plantean que la forma de reducir esas asimetrías de información y permitir que las empresas pequeñas puedan tener acceso a la bancarización, es mediante la formalización de su actividad, el proceso pasa en primer lugar por legalizar la actividad económica flexibilizando los mecanismos y trámites, para luego brindar apoyo en el fortalecimiento de su operación, a través de políticas públicas o programas, que le permita contar con las condiciones óptimas para el financiamiento formal.

Esta situación se repite para Ecuador, en su estudio sobre financiamiento de las unidades económicas pequeñas Lanusse, Hidalgo, Córdova (1995), indican que:

Los principales problemas de acceso al crédito que enfrentan las empresas de menor tamaño en el Ecuador, no se refieren tanto a las tasas de interés, plazos y montos de los préstamos, sino a los requisitos y exigencias que forman parte del proceso de su calificación como sujetos de créditos (p. 31).

Neira (2016), corrobora estos hallazgos iniciales de Lanusse, Hidalgo, Córdova (1995) e identifica esfuerzos de políticas públicas para facilitar financiamiento a las pequeñas empresas, a través de tres mecanismos adicionales, el fondo de garantía, el *factoring* y el fondeo. En el primer caso, "otorga una garantía líquida hasta por el 50% del monto prestado, a fin de que las PYMES que no cuentan con garantías suficientes o de calidad aceptable, puedan acceder al financiamiento del sector privado." (p. 23).

En el caso del *factoring*, que se realiza a través de la Corporación Financiera Nacional (CFN) y no de la banca privada, no opera como un crédito ni requiere garantía, sino que se "determina de entre los proveedores aquellos que califican para el descuento de facturas (...). Estos proceden a realizar el descuento de las facturas de manera electrónica (...). El proveedor cede el derecho de cobro de la factura a la CFN" (Neira, 2016, p.25).

Con respecto al mecanismo de financiamiento de fondeo, también incorpora a la CFN con recursos asignados por el presupuesto del Estado y líneas de crédito de organismos multilaterales, de hecho la CFN no se limita únicamente al otorgamiento del financiamiento, sino que juega un rol "en la capacitación técnica y financiera de las PYMES (...), con el fin de preparar a estas empresas para que puedan acceder de manera más eficiente a recursos no sólo de la CFN, sino también a la banca privada." (Neira, 2016, p. 26).

Si bien estos esfuerzos por crear mecanismos adicionales a los del sistema formal existen en Ecuador, coexisten con el sistema informal que es asumido por diferentes actores, que como bien lo plantea Floro y Messier (2006) comprenden los "no comerciales o familiares y comerciales. Los préstamos no comerciales o familiares son aquellos proporcionados por parientes, vecinos y amigos para ayudar al prestatario y su familia en tiempos de necesidad" (p. 237). En el segundo caso, "son préstamos comerciales informales, por su parte, son proporcionados por personas o instituciones financieras informales que dan préstamos esencialmente con fines de lucro" (p. 237).

En Ecuador estos prestamistas comerciales generalmente individuos, son conocidos como "*chulquero*", quienes realizan sus negociaciones a tasas de interés elevadas, con pagos de forma diaria, quincenal o mensual, donde al final del pago el interés se suma al capital,

siendo una actividad ilícita, penada por la ley.

La existencia de este mercado informal de crédito como se planteó anteriormente, da respuesta a las necesidades de consumo y producción de las empresas pequeñas, dado que es muy difícil separar la actividad económica del presupuesto familiar, de esta forma el financiamiento en este tipo de microempresas coexiste con las finanzas familiares, por lo cual, en el análisis de las decisiones del tipo de crédito se consideran variables asociadas a los hogares.

Estas variables tienen características sociodemográficas y económicas del jefe del hogar o el dueño de la microempresa. Con relación a la primera se encuentran, la edad, el nivel educativo, tamaño del hogar, estado civil; mientras que con el segundo tipo de variables son relevantes la experiencia crediticia, cumplimiento en los pagos de deudas anteriores, nivel de ingresos y existencia de garantías.

Iregui, Melo, Ramírez y Tribín (2016) identifican, por su parte, que "la probabilidad de que un hogar tenga crédito está relacionada positiva y significativamente con el estado civil, con su nivel educativo, con su nivel de ingreso, el tamaño del hogar, la participación laboral, la propiedad de la vivienda..." (p. 4), y mientras mayor es el nivel educativo y el ingreso mayor será la probabilidad de acceder a un crédito formal. "Los hogares acuden a créditos formales a la hora de montar un negocio y financiar actividades productivas (...), hacen uso de créditos formales como informales para pagar deudas y financiar la educación propia o de sus familiares" (p. 5).

Esta dualidad en el crédito, que hace en muchos casos que no se logre separar el destino de los fondos del hogar y de la empresa, se ve impactada por las condiciones sociodemográficas y económicas de la familia, afectando el desempeño de la microempresa. Para el caso de Ecuador, es relevante el tema, pues su tejido empresarial se caracteriza por un alto número de microempresas, que según el directorio empresarial del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para el año 2017 representa el 90,51% de la totalidad de empresas del país; definidas de acuerdo con la normativa vigente como aquellas que generan ingresos por ventas hasta \$ 100 mil al año y de 1 a 9 empleados.

Esta realidad se repite también en la Provincia de Cotopaxi que, si bien solo concentra el 3% de las empresas del país, la mayor actividad económica se registra en microempresas asociadas al sector comercio y servicios.

En el caso del Cantón Latacunga, la actividad comercial es relevante, es por ello que, en el centro de la ciudad, se han construido dos recintos para formalizar la actividad comercial, uno destinado al mercado de productos de alimentación y otro para la venta de ropa y calzado, este último es el Centro Comercial Popular el Salto, que cuenta con 400 locales.

Partiendo del análisis de estos establecimientos, se pretende comprender los mecanismos de financiamiento de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, las decisiones que toman ante las restricciones de liquidez y las variables que determinan estas decisiones, identificando la existencia o no de la dualidad entre el crédito al consumo (o reproductivo) y el productivo, para lo cual se plantean en primer lugar los métodos empleados en el análisis y luego los resultados encontrados, completando la investigación con la discusión de estos hallazgos.

2. Metodología

La investigación partió de la elaboración de un instrumento para consultar sobre los tipos de financiamiento, decisiones de crédito, variables sociodemográficas y variables económicas de cada uno de los establecimientos. El instrumento estuvo conformado por 27 preguntas, agrupadas como se indicó, en aquellas sociodemográficas como edad, sexo, educación, estado civil y número de miembros de la familia; las variables económicas asociadas a existencia de bienes como forma de garantía, los niveles de ingresos y gastos, la experiencia crediticia, decisiones del uso del crédito y de la contratación.

También se consultó sobre la legalidad de la microempresa en el sentido de la declaración de impuestos, si no lo hacen, o si lo realizan a través del régimen impositivo simplificado del Ecuador o mediante el registro único del contribuyente. En el primer caso, se declara

mensualmente un monto sin dependencia de la facturación, en el segundo depende la facturación la declaración tanto del impuesto al valor agregado como del impuesto a la renta.

Con relación al financiamiento en si mismo, las preguntas indagaron sobre el tipo, formal o informal; en el caso del primero, se consultó sobre la institución financiera en caso de ser formal (banco, cooperativa de ahorro y crédito), la puntualidad en el pago, el monto, la existencia o no de garantía, el uso del crédito y la tasa de interés. En segundo caso, las preguntas estuvieron asociadas al tipo de prestamista, las razones para su contratación, la tasa de interés, el monto, la forma de pago, las garantías otorgadas.

Por último, se identificaron los mecanismos de apoyo en términos de capacitación o asesoría recibida en el área financiera que le pudieran haber permitido comprender los diferentes instrumentos financieros, tanto para el ahorro como para el crédito.

Para su aplicación, se tomó una muestra aleatoria para poblaciones finitas y muestreo sin reemplazamiento para la totalidad de los 400 comerciantes del Centro Comercial Popular El Salto. En tal sentido, la muestra debía ser de 196 vendedores, que fue el número de comercios consultados.

A fin de determinar las variables que pudieran explicar la contratación de créditos informales y no optar por créditos formales, una primera aproximación se realizó a través de la diferencia que existe entre ellas, para ambos grupos de encuestados, para ello se consideró la diferencia de medias y su significación estadística. Partiendo de los resultados de ambos grupos, se determinó si existen diferencias significativas empleando la metodología de contraste de hipótesis de diferencias de medias o de proporciones, según el caso .

Para completar el análisis como una segunda aproximación al problema de investigación, se estimó un modelo *probit*. Dado que la variable dependiente en nuestro caso es tipo de crédito y es dicotómica en el sentido que toma el valor 0 ó 1, donde cero representa el financiamiento informal y uno el financiamiento formal, se estimó un modelo de regresión con respuesta cualitativa del tipo lineal de probabilidad (*probit*), que permite identificar las variables que determinan la probabilidad de lograr un crédito en instituciones financieras.

De esta forma "en los modelos donde y es cualitativa (dicotómica), el objetivo es encontrar la probabilidad de que un acontecimiento suceda" (Moscote y Arley, 2012, p. 125). Este modelo puede presentarse de la siguiente forma:

$$P(\text{tipo fin}) = \beta_0 + \beta_1x_1 + B_2x_2 + \dots + B_nx_n + u_l$$

Donde las variables explicativas ($x_1... x_n$) de acuerdo a la literatura estarían asociadas las características personales como edad, género, educación, estado civil, miembros de la familia, condiciones económicas como: la posesión de bienes, la puntualidad en los pagos, la tasa de interés, e inclusive con variables relativas a la capacitación o asesoría que se han recibido. Mientras que la variable explicada es el tipo de financiamiento.

3. Resultados

A partir de los resultados encontrados se realizaron tres análisis, uno general con respecto a las características básicas de la muestra, otro que permite comparar mediante contraste de hipótesis las diferencias de medias o proporciones de los grupos y un tercer análisis que consistió en la estimación del modelo *probit*.

Con relación a las características generales, los resultados muestran, tal como se presenta en la siguiente tabla, que la edad promedio es de 40,84 años, con un valor mínimo de 20 años y un máximo de 69.

Tabla 1
Edad y miembros de la familia de la muestra

	Media	Mínimo	Máximo	Desviación estándar

Edad (años)	40,84	20	69	1,058
N° miembros familia	3,745	1	12	1,551

Fuente: Elaboración propia

Por su parte, las familias de los encuestados se componen en promedio de 4 miembros (3,745), teniendo un número mínimo de un solo miembro y un número máximo de 12, mientras que la mayor parte de los encuestados son mujeres (80,55%).

El nivel educativo tal como presenta la literatura es una variable importante al momento de analizar las decisiones de crédito, con relación a los resultados de la muestra, la mayor proporción indica que cuenta con estudios de primaria (44,44%), seguido de estudios secundarios (30,55%) y superior (19,44%), muy pocos cuentan con estudios técnicos (2,77%) o estudios de cuarto nivel (2,77%). Es importante destacar que no existen encuestados que indiquen que no cuentan con ningún estudio.

El estado civil mayoritariamente registrado es el casado con el 63,88% de la muestra, seguido de solteros (22,22%), en libre unión (11,11%) y por último viudo (2,77%). No existen respuestas asociadas al estado civil de divorciados.

En el segundo grupo de variables que están asociadas a las condiciones económicas y crediticias, encontramos que al ser consultados sobre la contratación de un crédito a lo largo de su vida el 92,50% indicaron que, si lo han hecho, razón por la cual, para las preguntas asociadas al financiamiento se analizarán los resultados de los 185 encuestados cuya respuesta ha sido afirmativa, independientemente de la modalidad formal o informal de la misma.

La existencia de bienes en la familia puede afectar la decisión de contratación de un crédito y su modalidad, en tal sentido, se consultó sobre la disponibilidad de bienes obteniendo que el 91,66% dispone de algún activo, mientras que el 8,33% no cuenta con ellos, lo cual podría ser una ventaja a la hora de solicitar financiamiento en una institución financiera.

Esta decisión de endeudarse en el caso de la muestra es tomada mayoritariamente por la pareja (60%) lo que podría explicarse dado que las encuestadas son mujeres e implicaría, que la decisión al final la toma el hombre como jefe del hogar. El solicitante directamente representa el 34,60%, mientras que porcentajes más bajos indican que la decisión la toma la mamá (2,70%) o el papá (2,70%), principalmente asociados a los solteros.

También se consultó sobre la toma de decisión del uso de crédito, obteniendo resultados exactamente iguales a los anteriores, con lo cual se corrobora que tanto la decisión de contratar un crédito, como de su uso, la toma la pareja del encuestado que suele ser el hombre o jefe del hogar.

Con la finalidad de obtener información sobre el patrón de ingresos y gasto se consultó en un rango de valores de ambas variables, teniéndose que la mayor proporción de los encuestados registran ingresos en los rangos superiores, mientras que en los gastos se obtienen mayoritariamente respuestas asociadas a los menores rangos, como se muestra en la tabla N° 2.

Esto permitiría inferir cierta capacidad de ahorro de los comerciantes, pues más del 50% indica que tienen ingresos superiores a \$ 351, mientras que más del 90% tiene gastos inferiores a los \$ 350.

Estos comerciantes cuentan en su mayoría con el sistema impositivo simplificado (RISE) del Sistema de Rentas Internas (SRI); esto representa el 72,22%, mientras que aquellos que se acogen al registro único de contribuyentes (RUC) son el 19,44%. Hay un porcentaje pequeño (8,33%) que no cuentan con RISE ni con RUC, con lo cual podría suponerse no pagan ningún tipo de impuestos, y se encuentran operando en la informalidad.

Tabla 2

Rango de ingresos y gastos de los encuestados

--	--	--	--

Rango (US\$)	% Encuestados en rango de ingresos	% Encuestados en rango de Gastos
1-150	5,55%	27,77%
151-250	8,33%	36,11%
251-350	33,33%	27,77%
351-450	25,00%	2,77%
Más de 450	27,77%	5,55%
TOTAL	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia

Específicamente cuando se consulta sobre el tipo de modalidad de financiamiento por la cual han optado, se obtiene que el 72,97% cuenta con financiamiento formal, mientras que el 7,57% lo ha obtenido a través del sector informal (prestamistas). Existe un grupo de 36 encuestados que han optado por ambas modalidades. Los encuestados que han conseguido créditos a través de instituciones financieras, lo han hecho mediante bancos (58,33%) y cooperativas de ahorro y créditos o mutualistas (41,67%).

Cuando se consulta sobre la puntualidad o la cancelación de las cuotas de acuerdo con los lineamientos establecidos por las instituciones financieras, en 91,67% indica que, si lo ha hecho, mientras que escasamente el 8,33% informa que no ha cumplido con sus obligaciones. Los montos de estas obligaciones se ubican mayoritariamente en los rangos de \$ 1.001 a \$ 5.000 (45%) y de \$ 5.001 a \$ 10.000 (41%), y en menor proporción los préstamos pequeños de \$ 100 a \$ 1.000 (4%) y los más grandes de \$ 10.000 a \$ 50.000 (10%).

Cuando se consulta sobre la garantía que se otorga a los préstamos, los resultados que indican que el 58,32% no entrega garantías reales sobre los créditos que poseen, el 38,88% responde que la garantía es simplemente la confianza mutua, el 11,11% presenta a un garante y el 8,33% firma una letra de cambio o pagaré. Los que entregan garantías (41,67%) lo hacen a través de hipoteca (33,33%) o prenda de muebles (8,33%). Esto está relacionado con el destino de los créditos, pues el 66,67% indica que lo ha empleado en la compra de mercancía para el local, el 22,22% para la compra de activos y solo el 11,11% para el pago de otras deudas contraídas anteriormente.

Estas deudas generan interés que suelen ser significativamente diferentes entre los créditos formales y los informales, por el riesgo que implica cada uno y la no existencia de garantías reales evidencian estas diferencias pues la media anual de las tasas en el sector formal fue de 17,92% con un mínimo de 5% y un máximo de 26%, mientras que en el sector informal, las tasas mensuales promedio son de 11,40%, con un valor mínimo de 10% y un máximo de 30%.

De esta manera se evidencia la notable diferencia que existe entre el pago de interés en el crédito formal y el pago de interés en el crédito informal, pues además en el primer caso la tasa se calcula como un porcentaje anual y en el segundo como un porcentaje mensual.

Cuando se profundiza en el tipo de prestamista de los créditos informales, se indica que el 30,6% está siendo financiado por amigos, el 27,8% por vecinos, el 22,2% específicamente por chulqueros (prestamistas informales) y el 19,4% por la familia. Estos créditos son contratados entre otras razones, porque ya tienen un préstamo con el banco (64%), no contar con buró crediticio (19%), por no contar con los documentos necesarios (8%) o el por el rechazo que se ha experimentados en otras instituciones financieras (3%).

Los montos asociados a estos créditos informales en su mayor parte oscilan en un rango de

\$ 1.001 a \$ 5.000 (61%), y en segundo lugar entre \$ 100 a \$ 1.000 (31%). Los créditos mayores a \$ 5.001 no son comúnmente solicitados por los encuestados, solo el 8% indica que tiene deudas por esos montos. Estos créditos son cancelados mensualmente (78% de los encuestados), aunque el 22% indica que paga las cuotas semanalmente. Las garantías que se ofrecen por este tipo de crédito son mayoritariamente letras o pagarés (61,5%), aunque también es importante la confianza mutua (33%). Existen encuestados que indican que han otorgado hipotecas para la obtención de estos créditos informales (6%).

En términos generales se consultó sobre la capacitación o asesoría que han recibido para el manejo de los créditos. Las respuestas indican que el 92% no ha tenido acceso a este tipo de acompañamiento, y apenas el 8% si ha recibido apoyo en esta área, lo cual podría explicar el uso de créditos informales.

El análisis vinculado a las diferencias de medias o proporción se realizó con la finalidad de determinar las variables que pudieran explicar la contratación de créditos informales y no optar por créditos formales. Una primera aproximación, tal como se planteó, se realizó a través de la diferencia que existe entre ellas para ambos grupos de encuestados, para ello se consideró la diferencia de medias y su significación estadística.

Tabla 3
Diferencias de características en encuestados con créditos formales e informales

	Créditos formales	Créditos informales	Diferencia	
N	135	50		
Edad promedio	41,17	39,94	1,23	
	(0,8884)	(1,6001)	(0,7780)	
Educación	2,98	2,674	0,306	*
	(1,6286)	(0,9095)	(0,1792)	
Número de miembros de la familia	3,72	3,8	-0,08	
	(0,1263)	(0,2507)	(0,1141)	
Sexo (masculino)	0,1851	0,18	0,0051	
	(0,0336)	(0,0549)	(0,0645)	
Estado Civil	1,85	1,87	-0,02	
	(0,0998)	(0,1873)	(0,0885)	
Proporción de posesión de bienes	78,51%	82%	-0,0349	
	(0,0354)	(0,5488)	(0,0297)	
Decisión de crédito	4,25	4,12	0,13	
	(0,0637)	(0,1165)	(0,1264)	
Ingresos	3,41	3,52	-0,11	

	(0,0787)	(0,1491)	(0,0700)	
Gastos	1,98	2,08	-0,1	
	(0,0873)	(0,1480)	(0,0751)	
Tipo de comercio	2,11	2,1	0,01	
	(0,0316)	(0,0654)	(0,0290)	
Puntualidad	97%	92%	0,0533	*
	(0,1464)	(0,0467)	(0,1519)	
Tipo de garantía	2,19	2,63	-0,44	*
	(0,1223)	(0,2492)	(0,1105)	
Uso del crédito	1,91	1,88	0,03	
	(0,0442)	(0,0957)	(0,0402)	
Recibieron Asistencia / capacitación	25,2%	12,0%	0,1318	*
	(0,0373)	(0,0460)	(0,0592)	

Significativo al: 1% (***), 5% (**), 10% (*).
 Los valores entre paréntesis representan los errores estándar.
 Fuente: Elaboración propia

Con base en los resultados obtenidos del contraste de hipótesis de diferencia de medias que se presenta en la tabla anterior, se afirma que existen diferencias con relación a todas las variables analizadas, pero únicamente son significativas al menos al 10% en las variables asociadas al nivel educativo, la puntualidad en el pago del crédito, tipo de garantía y capacitación o asesoría recibida.

Con relación a estas variables, el nivel educativo promedio en los que han recibido créditos formales es mayor, al igual que la puntualidad en el pago de los compromisos, las garantías otorgadas mediante hipotecas y las capacitación o asesoría recibida, lo cual podría explicar las razones de contratación de cada tipo de crédito.

Por otro lado, para identificar las variables que determinan la probabilidad de obtener un crédito formal o informal, se realizó mediante la estimación del modelo *probit*. Considerando las variables indicadas en la literatura, así como las que mostraron diferencias significativas en medias y proporciones entre ambos grupos, se planteó inicialmente la estimación presentada en la tabla 4.

Tabla 4
 Resultados de la estimación del modelo probit
 incluyendo variables reportadas en la literatura

Variable	Coeficiente		Efectos marginales (dy/dx)	
Constante	2,375391	*		
	(0,297931)			

Edad	0,0064034		-0,0016162	
	(0,317878)		(0,0035457)	
Sexo	-0,0014523		-0,0003666	
	(0,317878)		(0,0802297)	
Educación	0,3442844	***	-0,0868953	***
	(0,122256)		(0,028853)	
Estado civil	-0,0926468		-0,0233835	
	(0,118179)		(0,029688)	
Miembros familia	-0.1503079	*	-0,0379368	*
	(0,083401)		(0,206046)	
Bienes	0,695317	*	0,1754937	*
	(0,404511)		(0,1001161)	
Ingresos	0,0855524		-0,0215929	
	(0,144520)		(0,0363846)	
Gastos	-0,0004353		0,0001099	
	(0,134094)		(0,0338446)	
Legalidad comercio	0,3478689		0,0878	
	(0,294699)		(0,073837)	
Puntualidad	0,4496733		0,1134948	
	(0,535258)		(0,1341951)	
Capacitación	0,8840516	**	0,2231292	**
	(0,361895)		(0,0878985)	

Significativo al: 1% (***), 5% (**), 10% (*)
Los valores entre paréntesis representan los errores estándar
Fuente: Elaboración propia

En la tabla 4, se presentan los resultados obtenidos en la estimación preliminar del modelo, tanto los coeficientes como los efectos marginales, que en este caso del modelo *probit* son los que se interpretan, en términos del impacto de derivada parcial, como la variación de la probabilidad del tipo de financiamiento cada vez que cambia el valor de la variable explicativa.

Estos resultados muestran que el nivel educativo, el número de miembros de la familia, la posesión de bienes y la capacitación, resultan ser significativos en la explicación de la probabilidad de obtener un financiamiento formal, y ésta aumenta en la medida que aumenta el nivel educativo, la existencia de bienes o garantías y la capacitación, pero disminuye como era de esperarse con el mayor número de miembros del hogar.

Si bien el resto de las variables no son significativas al menos al 10% en la explicación de la probabilidad de un financiamiento formal, los signos son los esperados, en el sentido que mientras mayor es la edad, el nivel de ingresos, reportan que son casados, y han sido puntuales en el pago de los créditos en el sistema financiero, esta probabilidad de mantener créditos en este sector se eleva.

También se eleva la probabilidad de obtener un financiamiento formal en la medida que el negocio se legaliza, los que reportan no realizar ningún tipo de pago de impuestos ni estar registrados en el Sistema de Rentas Internas de Ecuador (SRI), tienen una probabilidad más baja, mientras que se eleva si emplean el RISE y aún más si su negocio tiene RUC, lo cual le genera más formalidad mediante la facturación.

Lo opuesto ocurre con el sexo y el nivel de gastos. En el primer caso, las mujeres parecieran que generan más probabilidad de obtener financiamientos formales, lo cual puede estar relacionado con dueñas de microempresas que adicionalmente son jefes de hogar, aunque esta proporción en la muestra es pequeña. En el segundo caso, a medida que reportan un mayor nivel de gastos la probabilidad de recibir un crédito formal se reduce, lo cual corresponde con lo planteado teóricamente.

Dado lo antes referido, se realizaron los ajustes necesarios en términos de eliminar aquellas variables que resultaron no ser significativas, la estimación que mejor resultó en términos de significancia fue la siguiente:

$$P(\text{tipo fin}) = \beta_0 + \beta_1 \text{educ} + \beta_2 \text{punt} + \beta_3 \text{bienes} + \beta_4 \text{capac} + u_i$$

Tal como se muestra en la siguiente tabla, los resultados reflejaron que la probabilidad de optar por un crédito formal dependerá de manera significativa del nivel educativo, la posesión de bienes y la capacitación o asesoría.

Tabla 5
Resultados de la estimación
del modelo probit

Variable	Coeficiente		Efectos marginales (dy/dx)	
Constante	1,447	**		
	(0,6504)			
Educación	0,280	***	0,07417	***
	(0,1033)		(0,0271)	
Puntualidad	0,628		0,2048	
	(0,5001)		(0,1878)	
Bienes	0,673	**	0,1444	**
	(0,3627)		(0,0596)	
Capacitación	0,817	**	0,1717	***

Significativo al: 1% (***), 5% (**), 10% (*).

Los valores entre paréntesis representan los errores estándar.

Fuente: Elaboración propia

Estos resultados corroboran lo planteado por la literatura en el sentido, que la probabilidad de contratar un crédito formal se eleva a medida que la persona cuenta con un mayor nivel educativo, ha sido puntual en los pagos de deudas anteriores y posee bienes que otorgar en garantía. Con respecto a la capacitación, haber recibido asesoría o conocimientos sobre los créditos formales parece que impacta positivamente también en la probabilidad de conseguir un crédito en una institución financiera.

4. Conclusiones

La comprensión de la dinámica de las microempresas, en particular en el caso de Ecuador es relevante pues más del 90% del tejido empresarial está conformado por este tipo de empresas, que nacen iniciativas e ideas de negocios, que permite posicionar a Ecuador entre los primeros lugares en la tasa de actividad emprendedora temprana, pero también en los primeros puestos por su alta tasa de fracasos, que no permite la consolidación de estas iniciativas, generando una alta rotación de negocios e inestabilidad.

En Ecuador las microempresas y en particular en el sector comercio y servicios, representan un reto para la generación de políticas públicas y programas que tiendan a resolver los grandes obstáculos identificados ampliamente en la literatura por autores como Ramírez, Mungaray y Guzmán (2009); Sánchez, Osorio y Baena (2007); Ordoñez y Guerra (2014), entre otros.

Estos problemas no solo están relacionados a la operación del negocio en sí misma, como las limitaciones tecnológicas, de recurso humano capacitado, de canales de comercialización y distribución, de precios competitivos, de información financiera transparente, la legalidad de la actividad, entre otros muchos, sino con las restricciones de acceso a la liquidez. Tal como se planteó anteriormente, la necesidad de financiamiento en condiciones competitivas tanto para la puesta en marcha de la idea, como para la operación a través del financiamiento del capital de trabajo.

Estas restricciones de liquidez, en el primer momento no son subsanadas por el sistema formal, en el caso de Ecuador, ni por la banca tradicional, ni por las cooperativas de ahorro y crédito que, si bien fueron creadas como parte del sector financiero de las organizaciones de economía popular y solidaria para acelerar el proceso de bancarización, no cuentan con la flexibilidad necesaria para atender estas demandas. Se cuentan con programas de la CFN y del Banecuador, pero no tienen la penetración necesaria ni el alcance que se requiere para atender estas necesidades, aunado a la falta de desconocimiento de por parte de los microempresarios.

Asimismo, las necesidades están asociadas al capital de trabajo para fondear el flujo de caja, principalmente la compra de insumos y materia prima, que dada la inexistencia de bienes para otorgar en garantía dificultan el acceso al sistema financiero formal, por lo que recurren a los prestamistas, cuyos créditos informales, se basan en la confianza, pero a costa de altas tasas de interés, montos pequeños y pagos semanales o quincenales.

Esta situación de restricciones de liquidez se agrava cuando consideramos que es difícil separar al hogar de la microempresa, sus finanzas y presupuestos están unidos y muchas veces el crédito cumple una dualidad, es solicitado por la unidad económica y destinado a cubrir otras necesidades de la familia, lo cual dificulta aún más el desempeño del negocio y la posibilidad de optar por un financiamiento formal, lo cual genera que las variables determinantes de la probabilidad de obtener este tipo de financiamiento se mezclen entre las asociadas al jefe de la familia y al negocio.

Ante esta realidad se analizó la situación crediticia de los microempresarios del Centro Comercial Popular El Salto, en la parroquia La Matriz, en el centro de la ciudad de Latacunga, que se caracteriza por la importancia del sector comercio y servicios en la

actividad productiva del Cantón.

Del análisis de resultados queda en evidencia que la mayoría de los microempresarios se han financiado (92,50%), tanto en el sector formal como el informal, aunque en el último solo lo han hecho el 7,57%. Las decisiones de endeudamiento y de uso del crédito son tomadas por el hombre, a pesar de que es la mujer la que se encuentra al frente del negocio, pero solo para su atención, sin pocas posibilidades de toma de decisiones, lo cual está asociado a las características sociales y culturales del país, donde el hombre juega un rol protagónico.

La separación de los usos del crédito pareciera al menos para la muestra mantenerse, pues se reporta que el financiamiento obtenido se emplea para capital de trabajo (compra de mercancía), para adquisición de activos para el negocio o pago de deudas, por lo cual, no existe evidencia de su empleo en la satisfacción de las necesidades del hogar.

Llama la atención, el componente de legalidad del negocio, asociado al pago de impuestos, efectivamente, la mayor parte cuenta con RISE (72,22%), lo que facilita el proceso de declaración, no requiere facturación ni llevar contabilidad, mientras que penas el 19,44% emplea el RUC. Si bien el proceso de pago de impuestos a partir del RISE tiene algunas ventajas para el contribuyente, dificulta la transparencia de la información financiera, vital para el proceso de financiamiento formal. Existe un 8,33% que no se encuentra amparado en ningún sistema, lo cual implica, que se encuentran en condiciones de informalidad.

Específicamente, tal como se evidencia en la literatura, las condiciones de contratación de los créditos informales son más adversas, de manera de cubrir el riesgo implícito, con tasas más altas, montos más bajos, y pagos más periódicos y son otorgados principalmente por familia, amigos y solo el 22,2% indica que han sido obtenidos de "chulqueros".

Las variables relevantes en la explicación de la probabilidad de contratar un crédito formal, tal como especifican Iregui, Melo, Ramírez y Tribín (2016), están asociadas al nivel educativo, la posesión de bienes y la capacitación, aunque si bien no es significativa la puntualidad, si hay diferencias en su comportamiento entre los que optan por sector u otro de financiamiento.

Con relación al aspecto vinculado a capacitación o asesoría sobre los diferentes instrumentos financieros tanto de ahorro como de crédito, los resultados permiten explorar una alternativa de diseño de programas desde el sector formal, que permita profundizar el proceso de bancarización y extender sus ventajas como parte del apoyo al desempeño de las microempresas.

Referencias bibliográficas

- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzales, E., Galarza, F., & Venero, H. (2001). *El financiamiento informal en el Perú*. Lima: Corporación Financiera de Desarrollo.
- Ayyagari, M., Demirgüç, A. y Maksimovic, V. (2008). Formal versus Informal Finance: Evidence from China. *Policy Research Working Paper*, 4465, pp.1-77
- Beck, T. y Hoseini, M. (2014). Informality and access to finance: Evidence from India. *Center Discussion paper*, 2014 (052), pp. 1-50
- Floro, M., & Messier, J. (2006). Tendencias y patrones de crédito entre hogares urbanos pobres en Ecuador. En G. Herrera, *La persistencia de la desigualdad: Género trabajo y pobreza en América Latina* (pp. 225-249). Quito: CONAMU, FLACSO.
- Hernández y Oviedo (2016). Mercado del crédito informal en Colombia: una aproximación empírica. *Ensayos de Economía*, 26 (49), pp. 137-156
- Iregui, A., Melo, L., Ramírez, M., & Tribín, A. (2016). Determinantes del acceso al crédito formal e informal: Evidencia de los hogares de ingresos medios y bajos en Colombia. *Borradores de Economía*, 1-76.
- Lanusse, J., Hidalgo, R., & Córdava, S. (1995). *Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en Ecuador*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Moscote, O. y Arley, W. (2012). Modelo *Logit* y *probit*: un caso de aplicación.

- Neira, S. (2016). *Inclusión Financiera de la pymes en el Ecuador*. Santiago de Chile: CEPAL
- Ordoñez y Guerra (2014). Microcrédito y créditos tradicionales e informal como fuentes de financiamiento: facilidad de acceso y costos del capital de trabajo. *Revista Entorno*, 2014 (57), pp. 56-69
- Ramírez, M., Mungaray, A., & Guzmán, N. (2009). Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California. *Región y sociedad*, 21(44), pp. 71-90.
- Reyes, R. (1990). La tasa de interés y el financiamiento a la microempresa y el sector informal en la República Dominicana. *Ciencia y Sociedad*, XV(3), p.p. 312-319.
- Sánchez, J., Osorio, J., & Baena, E. (2007). Algunas aproximaciones al problema de financiamiento de las pymes en Colombia. *Scientia et Technica*, XIII (34), pp. 321-324.
- Schreiner, M. (2001). Informal finance and the design of microfinance. *Development in Practice*, 11(5), pp. 637-640.
- Valenzuela, R. (2009). El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente. *Economía UNAM*, 6(17), 69-91.

-
1. Doctor en Ciencias Económicas. Docente- investigador Facultad de Ciencias Administrativas, Universidad Técnica de Cotopaxi, patricia.hernandez@utc.edu.ec
 2. Doctor del programa de Teoría, Política y Perspectiva de la Educación. Docente – investigador Facultad Ciencias Administrativas, Universidad Técnica de Cotopaxi, gabriel.ramirez9000@utc.edu.ec
 3. Magíster en Economía Aplicada. Docente – investigador Facultad Ciencias Administrativas Universidad Técnica de Cotopaxi, renato.perez@utc.edu.ec
 4. Ingeniero Comercial, Universidad Técnica de Cotopaxi

$$5 \quad n = \frac{N \times k_{\alpha/2}^2 \times p \times q}{h^2 \times (N-1) + p \times q \times k_{\alpha/2}^2}$$

Dónde:

N = tamaño de la población

k = valor con un nivel de confianza de 95%

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada (0,5)

Q = probabilidad de fracaso (0,5)

h = precisión del intervalo (Error máximo admisible: 0,05)

⁶ Partiendo de la hipótesis nula de igualdad de medias, de manera que: $H_0: \mu_x = \mu_y$

Donde:

H₀: Hipótesis nula

μ_x: Media de una muestra

μ_y: Media de otra muestra

Los valores críticos fueron calculados en cada caso de acuerdo a lo planteado en la siguiente expresión:

$$h_1 = -k_{\frac{\alpha}{2}} \sqrt{\frac{\sigma_x^2}{n_x} + \frac{\sigma_y^2}{n_y}} \quad \text{y} \quad h_2 = k_{\frac{\alpha}{2}} \sqrt{\frac{\sigma_x^2}{n_x} + \frac{\sigma_y^2}{n_y}}$$

Donde:

h₁ y h₂: son los valores críticos para aceptar o rechazar la hipótesis nula

k_{α/2}: Los valores en la tabla de la distribución normal con los grados de libertad respectivos y el nivel de significancia determinado

σ_x² y σ_y²: La varianza de ambas muestras

n_x y n_y: Los tamaños de cada muestra