DIVISIÓN DE POSTGRADO

Título del trabajo:

EL CRÉDITO COMERCIAL EN FUNCIÓN DEL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN DAULE EN EL PERÍODO 2007-2018

Línea de Investigación:

DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Modalidad de titulación:

EXAMEN COMPLEXIVO – ESTUDIO DE CASO

Programa de Maestría

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

Título a obtener:

MAGÍSTER EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Autor (a):

ECO. ANABEL DEL CISNE GUAMÁN POGO

Tutor (a):
MGS. GUILLERMO GRANJA CAÑIZARES

GUAYAQUIL – ECUADOR

2019

DEDICATORIA

El presente trabajo de titulación se lo dedico a mi hija Ana Paula quien es mi fuente de inspiración diaria, a mis padres; mi madre Carmita en el cielo y mi padre Oscar en la tierra quienes forjaron en mí un espíritu de superación, a mi compañero de vida y esposo Iván por el apoyo en este proceso y a todos quienes intervinieron directa o indirectamente en el desarrollo de esta investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por su amor diario y por demostrarme que todo es posible en su perfecto tiempo, a mi hija, mi esposo, familiares y amigos por el apoyo moral, a mis docentes y compañeros quienes me guiaron en el desarrollo de este trabajo y a mi Tutor quien con paciencia y conocimiento me acompaño hasta el final de esta investigación.

Mis agradecimientos sinceros a todos.

Universidad Ecotec

DIVISIÓN DE POSTGRADO

CERTIFICACION DE REVISION FINAL

QUE EL PRESENTE ESTUDIO DE CASO TITULADO:

EL CRÉDITO COMERCIAL EN FUNCIÓN DEL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN DAULE EN EL PERIODO 2007-2018

, FUE REVISADO, SIENDO SU CONTENIDO ORIGINAL EN SU TOTALIDAD, ASÍ COMO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS QUE SE DICTAN EN LA GUÍA DE ELABORACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN, POR LO QUE SE AUTORIZA A: ANABEL DEL CISNE GUAMÁN POGO, QUE PROCEDA A SU PRESENTACION.

Samborondón, 5 de noviembre del 2019

Samborondón, 5-11-2019

Mgs. Guillermo Granja Cañizares

TUTOR

Universidad Ecotec

DIVISIÓN DE POSGRADO
PROCESO DE TITULACIÓN
CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado Guillermo Granja Cañizares, tutor del trabajo de titulación" EL CRÉDITO COMERCIAL EN FUNCIÓN DEL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL CANTÓN DAULE EN EL PERIODO 2007-2018 elaborado por ANABEL DEL CISNE GUAMÁN POGO, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de MAGISTER EN ECONOMÍA CON MENCIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO Y POLÍTICAS PÚBLICAS.

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias 4% mismo que se puede verificar en el siguiente linkhttps://secure.urkund.com/old/view/54886683-361149-294014#DcYxDsJADEXBu2z9hOxve9nkKigFigBtQZqUiLvDVPNp77OtN8PxxDs+8AUhQ47+CZSoUEcDLYQRTtI32jlfx3zO/X7sj7baxSJHXTOyyr1qRP/+AA==. Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document:	urkund.docx (D56447457)
Submitted:	10/3/2019 9:27:00 PM
Submitted By:	ggranja@ecotec.edu.ec
Significance:	4 %

Sources included in the report:

TESIS_KARINA.docx (D43300570)
GABRIELA SARMIENTO CUENCA.docx (D55309469)

Instances where selected sources appear:

20

Guillermo Granja Cañizares, MAE
PROFESOR TUTOR

Resumen

El presente estudio de caso pretende realizar el análisis de la incidencia que posee un producto financiero como el crédito comercial en el desarrollo de las Pymes del cantón Daule durante el periodo 2007-2018 para lo que se ha realizado un diagnostico económico-social de este cantón para determinar sus aspectos relevantes, considerando que las Pymes es un sector que influye en su desarrollo económico y cuya existencia y supervivencia se ha visto influenciada por el uso de una herramienta de financiamiento como el crédito comercial.

Para el desarrollo de este análisis se realizó una revisión de las principales fuentes teóricas que intervienen en este entorno para sustentar su base científica, la metodología de esta investigación utilizada tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo con el que se pretende el análisis de la recolección de datos con los que se fundamenta el tema de estudio y demuestra a través del enfoque cuantitativo la correlación que existen entre sus variables a través de un modelo de regresión lineal.

Los principales resultados que se obtuvieron al hacer el modelo de regresión entre el monto de crédito comercial y el valor agregado bruto del cantón Daule fue de un coeficiente de determinación ajusta de 0,36 lo cual significa que no es tan significativo y que en el desarrollo territorial de este influyen otros factores además del crédito.

Palabras Claves: PYMES, Desarrollo Territorial, Crédito Bancario

ABSTRACT

The present case study aims to make one analysis of the impact of a financial product such as commercial credit on the development of the Pymes of the canton Daule during the period 2007-2018, for wich it has been done an economic-social diagnosis of this canton has been made to determine its relevant aspects, considering that Pymes is a sector that influences their economic development and whose existence and survival has been influenced by the use of a financing tool such as commercial credit.

For the development of this analysis a review of the main theoretical sources involved in this environment was carried out to support its scientific basis, the methodology of this research used has a qualitative and quantitative approach with which it is it aims at the analysis of the data collection on which the subject of study is based and demonstrates through the quantitative approach the correlation that exists between its variables through a linear regression model.

The main results obtained when making the regression model between the amount of commercial credit and the gross added value of the Daule canton was an adjusted coefficient of 0.36 which means that it is not so significant and that in development Territorial factors influence other factors besides credit.

Keywords: SMEs, Territorial Development, Bank Credit

INDICE

Portada..... I
Dedicatoria..... II
Agradecimiento..... III
Certificado de revisión final..... IV
Certificado del porcentaje de coincidencias..... V
Resumen..... VI
Abstract..... VII
Índice de contenido..... VIII
Índice de tablas..... IX
Índice de figuras..... X
1. Introducción..... 1
- Problemática..... 2
- Preguntas Científicas..... 3
- Objetivo General..... 3
- Objetivos Específicos..... 4
- Idea a defender..... 4
- Justificación..... 4

2. Revision de la Literatura..... 6
2.1 Teorías de desarrollo económico..... 6
2.2 Políticas Públicas..... 8
2.3 Teorías de las finanzas..... 9
- Ingreso neto..... 9
- Rentabilidad..... 10
- El Credito..... 11
- Credito Bancario..... 11
- Credito Comercial..... 12
- Credito Corporativo..... 12
- Credito Comercial Pymes..... 13

2.4 Teorías de la Administración..... 13
- Análisis de situación..... 15
- Direccion Futura..... 15
- Desarrollo de estrategias..... 15

- Monitoreo y Evaluación (M&E) 16

2.5 Teorías de Mercado 16

- Precio 17
- Producto 17
- Plaza 17
- Promoción 17

2.6 Posición del Autor 18

3. Método de investigación 18

3.1 Enfoque de la Investigación 18

3.2 Metodología de la Investigación 18

3.3 Técnicas de la Investigación 19

3.4 Instrumentos de la Investigación 19

4. Análisis de resultados 21

4.1 Las pequeñas y medianas empresas Pymes (Variable dependiente) 22

4.1.1 Evolucion de los ingresos de las pymes en el Cantón Daule. 23

4.1.2 Tipo de Pymes del Cantón Daule. 24

4.1.3 Personal Ocupado de las Pymes del Cantón Daule 25

4.2 Credito Comercial (Variable independiente) 25

4.2.1 Monto del Credito. 26

4.2.2 Tasas de interes 27

4.2.3 Destino del crédito comercial a las Pymes en el cantón Daule. 28

4.2.4 Correlacion entre el crédito comercial y los ingresos de las Pymes en cantón Daule 35

Conclusiones 38

Recomendaciones 40

Referencias Bibliograficas 41

Anexos 43

Índice de tablas

Tabla 1 Niveles de venta establecidos para el sector comercial corporativo..... 13
Tabla 2 Operacionalizacion de las variables..... 20
Tabla 3 Variables de estudio..... 36

Índice de figuras

Figura 1. Ubicación geográfica del Cantón Daule..... 1
Figura 2 Indicador poblacional del Cantón Daule..... 23
Figura 3. Evolución de los ingresos de las Pymes en Daule periodo 2007-2018..... 23
Figura 4. Actividad económica de la población 25
Figura 5. Evolución del crédito comercial a Pymes en Daule periodo 2007-2018 ... 26
Figura 6. Evolución de las tasas de int. del crédito comercial periodo 2007-2018 ... 27
Figura 7. Destino del crédito comercial a Pymes en Daule periodo 2007-2018 29

1. NTRODUCCION.

El presente estudio de caso está enfocado a realizar un análisis de la influencia que tienen las fuentes de financiamiento entre ellas el crédito comercial en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del cantón Daule, para lo cual es necesario realizar un diagnóstico de este cantón.

Según el Plan de Desarrollo y de Ordenamiento Territorial del cantón Daule (2015-2019), el cantón Daule se ha distinguido por ser uno de los cantones más antiguos y de gran producción agrícola de la región litoral dentro de la Cuenca Hidrográfica del Río Guayas.

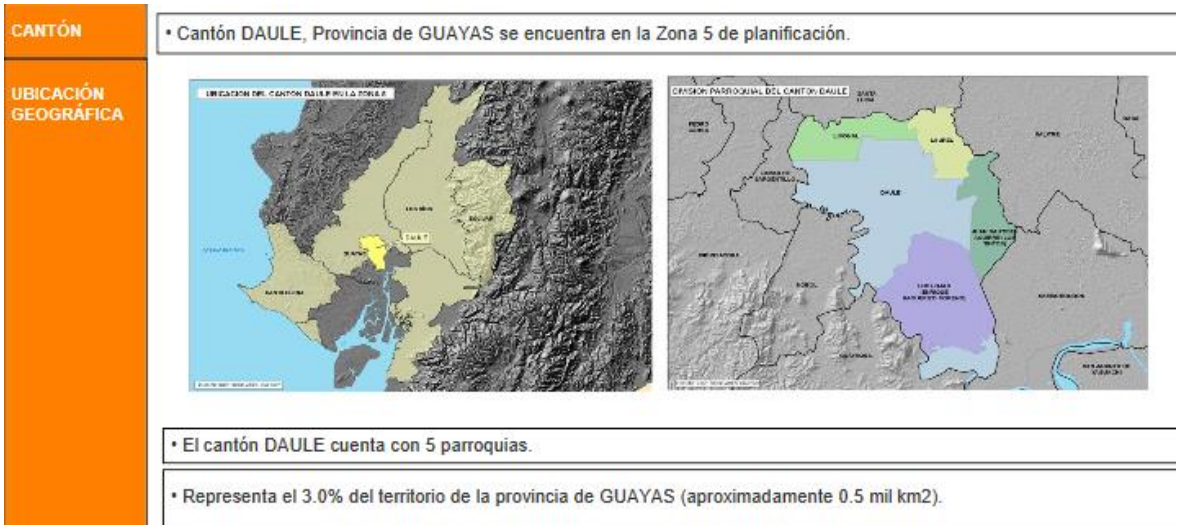


Figura 1.- Ubicación Geográfica del Cantón Daule.
Fuente: (FICHA DE CIFRAS GENERALES, 2010) INEC- Censo de Población y Vivienda 2010.
Elabora por: SEMPLADES 2014

Sus ríos más importantes son el Daule, el Pula, el Magro y Jaboncillo. De este cantón, en el transcurso de la historia, se han creado otros cantones reduciendo así de manera significativa su superficie original la cual actualmente es de aproximadamente 534,86 km2.

Políticamente el cantón Daule está dividido en 4 Parroquias Rurales: Los Lojas o Enrique Baquerizo Moreno, Los Tintos o Juan Bautista Aguirre, El Laurel y Limonal; existen cerca de ciento ochenta (180) recintos en toda la jurisdicción cantonal.

El cantón Daule cuenta con 2 parroquias urbanas: Daule o cabecera cantonal y la parroquia satélite La Aurora, al sur del cantón y límite con Guayaquil, que ha experimentado un gran desarrollo poblacional y urbanístico debido a su cercanía y delimitación con el cantón Guayaquil.

Entre sus actividades económicas podemos destacar que la principal ha sido la actividad de agricultura y ganadería de hecho este cantón lleva algunas décadas siendo uno de los mejores productores de arroz, las actividades que le siguen son el comercio al por mayor y menor, industria manufacturera y el sector de la construcción.

Basándose en estas estadísticas conviene analizar detenidamente como un producto financiero como el crédito influyen en estos sectores productivos considerando que el crédito comercial es una herramienta importante que permite que las pequeñas y medianas empresas puedan contar con un capital para desarrollarse, puesto que este cantón está conformado por varias Pymes que necesitan un apalancamiento para satisfacer sus necesidades de Capital de Trabajo para crecer y sostenerse en el medio.

PROBLEMÁTICA

En la actualidad el sector de las pequeñas y medianas empresas es considerado como un motor fundamental que mueve la economía de este país: de hecho, el cantón Daule presenta gran número de ellas que están conformadas de personas emprendedoras que

toman la iniciativa de formar y emprender sus negocios propios, quienes en muchos de los casos para cristalizar sus propuestas de valor requieren del apoyo del sector financiero que esté dispuesto al apoyo de nuevos negocios por lo que el crédito juega un papel muy importante para su crecimiento y desarrollo pero este suele ser excluyente sobre todo con este sector que es considerado de alto riesgo.

A partir de esta problemática se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la incidencia del crédito comercial para el desarrollo de las Pymes del cantón Daule entre el periodo 2007-2018?

PREGUNTAS CIENTIFICAS

Por consiguiente, nace también la necesidad de realizar las siguientes preguntas, con estas se pretende conocer como el desarrollo económico de las Pymes de este cantón está influenciado directamente por el Crédito Comercial y los factores que determinan el otorgamiento de este producto financiero.

- ¿Cuán accesible es el crédito comercial para las Pymes del cantón Daule?
- ¿Cómo influye la tasa de interés del crédito comercial en el desarrollo de las Pymes del cantón Daule?
- ¿Qué tipo de relación existe en el crédito comercial y el desarrollo económico sostenible de las Pymes del cantón Daule?

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la incidencia del crédito comercial en las Pymes del cantón Daule en el periodo 2007-2018,

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar una revisión teórica de las principales conceptualizaciones sobre el desarrollo económico relacionado con las Pymes.
- Diagnosticar la situación del crédito comercial del sector de las Pymes en el cantón Daule en el periodo 2007-2018.
- Determinar la correlación entre el crédito comercial y los ingresos de las Pymes en el cantón Daule en el periodo 2007-2018.

IDEA A DEFENDER

Un producto financiero cono el crédito comercial influye en el desarrollo de las Pymes del cantón Daule

JUSTIFICACION

La justificación teórica de este estudio de caso comenzara con un análisis de las teorías económicas ya que estas determinan que las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía a nivel mundial, y en el país desempeñan un rol fundamental puesto que son las responsables de generar miles de plazas de empleo y dinamizar la economía, de su desarrollo y crecimiento dependen no solo muchos hogares sino también el Producto Interno Bruto del país.

Otra teoría importante que revisaremos es la de las finanzas , puesto que las Pymes en su gran mayoría dispone de pocos recursos propios, y su única posibilidad de crecimiento está en solicitar crédito como medio de financiamiento para implementar sus planes estratégicos, es ahí donde las teorías de las Finanzas juegan un papel importante ya que a través de ella se pueden analizar la rentabilidad y los ingresos que genera una transacción

financiera, lo cual va de la mano con las teorías administrativas pues es necesario tener una planificación estratégica para administrar este recurso.

La teoría de mercadeo es otra ciencia determinante en este estudio ya que será necesario un análisis de las estrategias de mercado como el precio, plaza, promoción, producto y ciclo de vida ya que estas influyen en el desarrollo y sostenibilidad de una Pymes cuya existencia influye directamente en el desarrollo económico de un territorio que en este caso es el cantón Daule.

En cuanto a la justificación metodológica se procederá a validar la perspectiva de la investigación ya que el aporte de este estudio es analizar y actualizar los estudios que ya existen y que han creado un precedente para incentivar la necesidad de buscar nuevas líneas de investigación que permitan tener un mejor conocimiento del tema. Por último, para la justificación práctica es necesario en esta investigación analizar el panorama financiero que presentan las Pymes de tal manera que se pueda conocer cómo se encuentra este sector económico en el Ecuador ya que es considerado a nivel mundial como uno de los países con más micro emprendimientos.

En cuanto al aspecto innovador que ofrece esta investigación podemos resaltar que la misma pretende concluir con una matriz explicativa del origen del crédito comercial que pueda ilustrar su influencia en el desarrollo económico y sostenible alcanzado por el modelo productivo de las Pymes del cantón Daule para lo cual es necesario el análisis de las principales variables de nuestra investigación como lo son el crédito comercial, las Pymes y lógicamente el impacto de la una sobre la otra en el desarrollo económico del cantón Daule.

2. REVISION DE LA LITERATURA

La presente revisión literaria describe las principales teorías sobre el desarrollo económico, haciendo énfasis entre el crédito y la influencia que ejerce sobre él, también se realizara una revisión literaria de políticas públicas ya que son un elemento fundamental para normar toda actividad ya sea económica como social, se considera necesario revisar información sobre teorías administrativas teniendo como eje central la planificación estratégica, se realizara un análisis sobre las finanzas como es el caso de las definiciones de la rentabilidad, ingresos, crédito y finalmente se discute sobre aspectos como las estrategias de marketing mix como el producto, precio, plaza y promoción.

2.1 Teorías de desarrollo económico

Hablar de desarrollo económico es hablar de un tema bastante amplio ya que el mismo se precisa como una evolución integral, la cual implica mejoras tanto sociales como económicas las cuales son por lo general el objetivo de un país.

Según Robert Malthus citado por (Rubio, 2016 p 21) señala que una nación es más rica o más pobre en función de lo que tiene para repartir entre sus habitantes; por esto, mientras más población tenga más pobre será una sociedad, dado que la provisión de recursos no crece en la misma proporción (lo que contenía una definición implícita de pobreza).

Por otro lado la teoría del desarrollo moderno estudia la evolución de este crecimiento, las desigualdades relativas del ingreso y su persistencia en modelos unificados.

En muchos de estos modelos, las imperfecciones del mercado financiero desempeñan un papel central, influyendo en las decisiones clave con respecto a la acumulación de capital humano, físico y las opciones ocupacionales.

Las imperfecciones del mercado financiero a menudo se encuentran en el centro de esta línea de pensamiento porque las desigualdades persisten debido a estas imperfecciones. Por ejemplo, en el modelo de Galor y Zeira citado por (Martinez, 2012), es debido a las fricciones del mercado financiero que las personas pobres no pueden invertir en sus emprendimientos.

La profundidad financiera, o el desarrollo en general, pueden tener efectos directos e indirectos en las pequeñas empresas y los hogares pobres.

Es probable que una mayor profundidad se asocie con un mayor acceso tanto para las empresas como para los hogares, lo que les permitirá aprovechar mejor las oportunidades de inversión, suavizar su consumo y asegurarse.

Sin embargo, incluso si el desarrollo financiero no mejora el acceso directo para las pequeñas empresas o los hogares pobres, sus efectos indirectos también pueden ser significativos (Demirguc-Kunt, Beck, & Honohan, 2008).

Por ejemplo, los pobres pueden beneficiarse de tener empleos y salarios más altos, ya que los sistemas financieros mejor desarrollados mejoran la eficiencia de los mercados de productos y trabajo y promueven el crecimiento.

De manera similar, las pequeñas empresas pueden ver que sus oportunidades de negocios se expanden con el desarrollo financiero, incluso si el sector financiero aún sirve principalmente a las grandes empresas.

2.2 Políticas Públicas

Las políticas públicas juegan un papel importante en el desarrollo de una sociedad pues estas permiten promover y normar ciertos principios éticos de una población logrando así obtener una mayor integración.

Las políticas públicas son "Un conjunto conformado por uno o varios objetivos colectivos considerados necesarios o deseables por medios y acciones que son tratados, por lo menos parcialmente, por una institución u organización gubernamental con la finalidad de orientar el comportamiento de actores individuales o colectivos, para modificar una situación percibida como insatisfactoria o problemática" (Roth, 2012, p. 27).

Según (Vargas, 1999, p. 57), por su parte, afirma que las políticas públicas se relacionan con el régimen político, y las define como "El conjunto de iniciativas, decisiones y acciones del régimen político frente a situaciones socialmente problemáticas que buscan la solución de las mismas o llevarlas a niveles manejables".

Considerando que el sector de las Pymes tiene que afrontar una serie de dificultades en su crecimiento y sobre todo en su supervivencia, las políticas públicas gubernamentales están enfocadas a mejorar la situación de las mismas ya que permiten que las empresas afronten de mejor manera las barreras que afectan su desempeño.

En ocasiones una de las barreras que presentan las Pymes es el financiamiento bancario ya que el mismo no es tan accesible lo que dificulta en muchos de los casos su desarrollo y es ahí donde las políticas públicas intervienen ya que son las encargadas de normar este sector económico.

Bajo este contexto podemos decir que las públicas son una herramienta necesaria para poder generar un orden en actividades no solo económicas sino también sociales con el fin de alcanzar el desarrollo de nuestra sociedad.

2.3 Teorías de las Finanzas

Según Puga las finanzas es la ciencia y el arte de administrar el dinero. El ser humano está rodeado por conceptos financieros, el empresario, el agricultor, el padre de familia, todos piensan en términos de rentabilidad, precios, costos y negocios. Cada persona tiene su política de consumo, crédito, inversiones y ahorro. (Puga, 2017).

Para Boudreaux las finanzas se ocupan de los aspectos económicos relacionados con la asignación de recursos en el tiempo. (Boudreaux, 2015).

Un número de términos en finanzas empresariales tienen significados diferentes o incluso fluidos en el uso diario. Algunos términos usados indistintamente por la persona promedio en realidad tienen definiciones muy específicas en un contexto financiero o contable.

Aunque ambos términos tratan con el flujo positivo de efectivo, las ganancias y el ingreso neto son dos conceptos con definiciones y uso contextual que difieren en aspectos importantes, por lo que a continuación revisaremos cada uno de ellos.

Ingreso neto

El ingreso neto, también llamado beneficio neto, es un concepto concreto. Este es el renombrado resultado final de un estado de resultados y la cifra que refleja de manera más completa la rentabilidad de una empresa (Brealey & Myers, 2012).

El ingreso neto de una compañía es el resultado de una serie de cálculos, que comienzan con los ingresos y abarcan todos los gastos y flujos de ingresos para un período determinado.

Todo el dinero que fluye dentro y fuera de una empresa se contabiliza en esta cantidad. Esto incluye gastos para la fabricación de productos; los gastos de explotación; pago de deudas; intereses pagados sobre préstamos o devengados de inversiones; flujos de ingresos adicionales de participaciones subsidiarias o la venta de activos; depreciación y amortización de activos; impuestos; e incluso pagos únicos para eventos inusuales (Gitman, Juchau, & Flanagan, 2015).

Rentabilidad

La rentabilidad está estrechamente relacionada con el beneficio, pero con una diferencia clave. Mientras que la ganancia es una cantidad absoluta, la rentabilidad es relativa. Es la métrica utilizada para determinar el alcance de los beneficios de una empresa en relación con el tamaño de la empresa (Gitman, Juchau, & Flanagan, 2015).

La rentabilidad es una medida de la eficiencia y, en última instancia, de su éxito o fracaso.

La rentabilidad puede definirse además como la capacidad de una empresa para producir un rendimiento de una inversión en función de sus recursos en comparación con una inversión alternativa. Aunque una empresa puede obtener una ganancia, esto no significa necesariamente que la empresa sea rentable.

Un área importante de la economía son las Finanzas cuyo objetivo es estudiar la obtención y administración de los recursos financieros en donde el Crédito juega un papel importante al momento de formar parte de estos recursos, razón por la cual es necesario conocer su conceptualización.

El Crédito

Según Cassel (1914), el crédito se describe "como aquel que está fundado en los bienes reales y sólo significa una transferencia de bienes de capital con el fin de que sean explotados.", por esta razón el crédito es considerado como una herramienta para poder impulsar los emprendimientos e inversiones de una población.

Crédito Bancario

El crédito bancario es un préstamo de dinero que el banco o institución financiera confiere a sus clientes, con el compromiso y la responsabilidad del cliente de devolver gradualmente el dinero con un interés adicional por la prestación de este servicio.

Las empresas o las personas naturales acuden a este servicio debido a que necesitan financiar sus proyectos ya que no cuentan con el dinero necesario para poder desarrollarlos, logrando así por este medio concretar y realizar sus negocios de los cuales esperan obtener una rentabilidad conveniente a sus intereses.

El crédito Bancario tiene su clasificación y se destina de acuerdo a la necesidad de la empresa o persona natural, entre ellos se mencionan los siguientes:

- Crédito de Vivienda o Hipotecario.
- Crédito de Consumo.
- Crédito Vehicular.
- Crédito de Comercial.

Siendo este último una de las variables objetos de estudio por lo que es necesario conocer su definición.

Crédito Comercial

Monto de dinero que otorga el Banco a empresas de diverso tamaño para satisfacer necesidades de Capital de Trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores de corto plazo y que normalmente es pactado para ser pagado en el corto o mediano plazo. Dentro de este segmento están:

Comercial Corporativo.

Son aquellas operaciones de crédito otorgadas a empresas cuyas ventas anuales sean iguales o superiores al nivel que consta en la tabla 1 dependiendo del sector económico al que pertenecen. Se incluye en este segmento las operaciones de crédito instrumentadas a favor de tarjeta habientes titulares de este segmento.

Tabla 1 Niveles de venta establecidos para el sector comercial corporativo

Sector Económico	Nivel de Ventas anuales mínimas del Sector Comercial Corporativo. (millones USD)
Servicios	9.2
Minas y canteras, Manufactura y Electricidad	5.7
Comercio	14.7
Construcción	2.6
Agropecuario, silvicultura y pesca	1.9

Tomado de: Instructivo de tasas de interés Banco Central del Ecuador.

Crédito Comercial PYMES

Son aquellas operaciones de crédito dirigidas a pequeñas y medianas empresas (Pymes) cuyas ventas anuales sean iguales o superiores a USD 100.000 e inferiores a los niveles de ventas anuales mínimos del segmento comercial corporativo que se describe en la tabla 1 dependiendo del sector económico al que pertenecen.

Las operaciones de crédito dirigidas a personas naturales que ejercen su trabajo como profesionales en libre ejercicio también forman parte de este segmento.

2.4 Teorías de la Administración

Realizando el análisis del aporte que se ha obtenido a través de los créditos que han beneficiado al sector financiero enfocado a las pequeñas y medianas empresas del cantón Daule, con el propósito de procurar una instrucción financiera, ajustada a los aspectos técnicos y económicos que justifiquen su impartición.

En la actualidad, el desarrollo de las Pymes necesita de las instituciones financieras para utilizar los Servicios Financieros como, por ejemplo: las cuentas, los cheques, las transferencias, pagos de nómina o proveedores.

La planificación estratégica es un proceso sistemático para visualizar un futuro deseado y traducir esta visión en metas u objetivos definidos en términos generales y una secuencia de pasos para alcanzarlos.

En contraste con la planificación a largo plazo (que comienza con el estado actual y establece un camino para satisfacer las necesidades futuras estimadas), la planificación estratégica comienza con el final deseado y retrocede hasta el estado actual (Steiner, 2010).

En cada etapa de la planificación a largo plazo, además, en contraste con la planificación táctica (que se enfoca en lograr objetivos intermedios estrechamente definidos con medios predeterminados), la planificación estratégica mira el panorama más amplio y es flexible en la elección de sus medios (Spee & Jarzabkowski, 2011).

Aquí se presenta un enfoque estructurado muy útil para la planificación estratégica y de la gestión del cambio. El enfoque de 4 pasos es una estructura simple que permitirá el análisis de manera integral y detallada, así como la implementación del plan:

- Paso 1: Análisis de la situación
- Paso 2: Dirección futura
- Paso 3: Desarrollo de estrategias
- Paso 4: Monitoreo y Evaluación (M&E)

Análisis de la situación

En esta etapa se establece la posición actual de la empresa, lo que a veces se denomina como "realidad actual". Esta debe ser una evaluación honesta y realista de la posición de la empresa en los factores clave en la organización en general y en el interior de la organización en particular; Cualquier reducción de problemas o evitar problemas existentes aquí tendrá un impacto perjudicial más adelante (Gamble & Thompson, 2014).

Dirección futura

Por lo general, se expresa en la forma de una misión publicada oficialmente, diseñada para proporcionar un sentido de propósito a los empleados y otros interesados clave (Ward, 2012).

La visión define el estado futuro deseado o deseado de una organización o empresa específica en términos de su objetivo fundamental y / o dirección estratégica, es decir, es una descripción concisa del modelo de cómo se vería el entorno de la organización si se lograra el propósito detallado anteriormente (Ward, 2012).

Desarrollo de estrategias

Comprenderá una serie de acciones y pasos detallados que se toman en cuenta para ayudar a llegar a "dónde se quiere ir". Un equipo central debe encargarse de poner en papel todos los elementos del plan. Cualquier formato está bien, siempre que contenga un objetivo claro (Gamble & Thompson, 2014)

Monitoreo y Evaluación (M&E)

El monitoreo es un análisis continuo de si se están logrando los resultados planificados, por lo que se pueden tomar medidas correctivas oportunas. Los datos sobre indicadores específicos se recopilan sistemáticamente para informar a la gerencia y a las principales partes interesadas sobre avances en el logro de resultados y en el uso de los fondos asignados.

Los insumos, actividades, productos, resultados e impactos de los servicios se analizan regularmente de acuerdo con un marco de monitoreo establecido (Spee & Jarzabkowski, 2011).

La evaluación se lo realiza de forma más sistemática y objetiva posible, de un proyecto, programa o política en curso o completado, su diseño, implementación y resultados. El objetivo es determinar la relevancia y el cumplimiento de los objetivos, la eficiencia, la eficacia, el impacto y la sostenibilidad.

2.5 Teorías de Mercadeo

La mezcla de marketing se refiere al conjunto de acciones o tácticas que utiliza una empresa para promocionar su marca o producto en el mercado.

Las 4P conforman una mezcla de marketing típica: precio, producto, promoción y lugar (Kotler, Burton, Deans, Brown, & Armstrong, 2015). Sin embargo, hoy en día, la (Gómez Bastar, 2012)mezcla de marketing incluye cada vez más otras Ps como

Empaquetado, Posicionamiento, Gente e incluso Política como elementos de mezcla vitales.

- **Precio:** se refiere al valor que se pone para un producto. Depende de los costos de producción, segmento segmentado, capacidad de pago del mercado, oferta - demanda y una serie de otros factores directos e indirectos. Puede haber varios tipos de estrategias de precios, cada una relacionada con un plan de negocios general. Los precios también se pueden usar como demarcación, para diferenciar y mejorar la imagen de un producto.
- **Producto:** se refiere al artículo realmente vendido. El producto debe entregar un nivel mínimo de rendimiento; de lo contrario, incluso el mejor trabajo en los otros elementos de la mezcla de marketing no servirá de nada.
- **Plaza:** se refiere al punto de venta. En cada industria, llamar la atención del consumidor y facilitarle la compra es el objetivo principal de una buena estrategia de distribución o "lugar". Los minoristas pagan una prima por la ubicación correcta. De hecho, el mantra de un negocio minorista exitoso es 'ubicación, ubicación, ubicación'.
- **Promoción:** se refiere a todas las actividades emprendidas para dar a conocer el producto o servicio al usuario y al comercio. Esto puede incluir publicidad, boca a boca, informes de prensa, incentivos, comisiones y premios al comercio. También puede incluir esquemas de consumo, marketing directo, concursos y premios.

Todos los elementos de la mezcla de marketing influyen entre sí. Ellos conforman el plan de negocios para una empresa y se manejan correctamente, pueden darle un gran éxito.

2.6 Posición del Autor

Bajo el contexto de los autores que han intervenido en la revisión de la literatura del presente estudio de caso podemos concluir que todas las teorías revisadas guardan una gran relación en lo que implica el desarrollo de la sociedad sobre todo haciendo énfasis en las Pymes que son nuestro objeto de estudio y que juegan un papel importante en el crecimiento económico de una nación, las cuales acuden con frecuencia al uso de una herramienta financiera como el crédito para inyección de capital por lo que se concluye que el crédito comercial para una Pymes puede ser el factor que la transforme de ser un negocio con pocos empleados a una empresa más sólida y mejor estructurada en vías de crecimiento, lo cual permitirá su desarrollo y sostenibilidad dentro de un territorio.

3. MÉTODO DE INVESTIGACION

3.1 Enfoque de la Investigación

El enfoque que se utilizara para esta investigación es mixto ya que tendrá un enfoque cuantitativo y cualitativo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 7) el **enfoque cualitativo** "Utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación".

En cuanto al **enfoque cuantitativo** conforme a Hernández, Fernández y Baptista (2014, p. 4) explican que este "Usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías".

3.2 Metodología de Investigación

La metodología de investigación que se utilizara para el desarrollo de este estudio de caso son el **método analítico- sintético, inductivo – deductivo y correlacional**. **El método analítico** es aquel método de investigación que consiste en descomponer el todo en sus partes con el fin de observar las causas, la naturaleza y los efectos del fenómeno. Por otro lado; **El Método sintético** Es un proceso de razonamiento que se encarga de reconstruir un todo a partir de lo obtenido en el método analítico.

El método inductivo es considerado un procedimiento racional que va de lo individual a lo general. Este método es utilizado en procesos de orden intelectual, ya que es un procedimiento de sistematización en el que a partir de resultados particulares se buscan las relaciones generales que las expliquen. **Método deductivo** es aquel procedimiento racional que va de lo general a lo particular. (Gómez Bastar, 2012).

En cuanto al método correlacional según Hernández, Fernández y Baptista (2014, pag. 93 determinan que los estudios correlacionales tiene como fin responder preguntas de investigación, es decir su finalidad es dar a conocer la relación entre dos o más variables en un contexto particular. *"La utilidad principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o una variable al conocer el comportamiento de otras variables vinculadas. Es decir, intentar predecir el valor aproximado que tendrá un grupo de individuos o casos en una variable, a partir del valor que poseen en la o las variables relacionadas".*

3.3 Técnicas de Investigación

Las técnicas a utilizarse para este trabajo de Investigación son:

- **Revisión Bibliográfica**, la cual consiste en buscar en diferentes fuentes fidedignas la información necesaria que sustente nuestra investigación.
- **Revisión Documental,** la cual nos permite recopilar información ya existente sobre nuestro tema o problema a investigar, y por ultimo tenemos;
- **Observación directa,** es aquella que nos permite observar al objeto de estudio dentro del medio en el que se desarrolla. Este tipo de observación se la realiza sin intervenir ni alterar el ambiente en el que el objeto se desenvuelve.
- **Regresión Lineal,** esta técnica nos permite analizar la relación que se genera entre dos variables pues permite identificar cuan asociadas están y en qué sentido se da dicha asociación, es decir cuánto influye un sobre otra.

3.4 Instrumentos de Investigación

Para el desarrollo de este estudio se utilizará instrumentos como:
Serie de datos, entrevistas y test de validación del modelo de regresión lineal los cuales permitirán estimar el nivel de ajuste del modelo con el conjunto de datos utilizados en esta investigación.

Tabla 2.- Operacionalización de las variables

Objetivo General de la Investigación	Problema de investigación	Idea a defender	Variables de Investigación	Indicadores de variable	Enfoque de investigación	Método de Investigación	Técnica de Investigación	Instrumentos de medición
Evaluar la incidencia del crédito comercial en las Pymes del cantón Daule en el periodo 2007-2018,	¿De qué manera la falta de acceso al crédito influye en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del Cantón Daule?	¿Qué factores deben tomarse en cuenta para que el crédito contribuya al desarrollo las pequeñas y medianas empresas del Cantón Daule?	X (dependiente) PYMES cantón Daule	X1: Ingreso X2: Tipos de PYMES X3: Personal Ocupado	Mixto	Analítico Sintético Inductivo Deductivo Correlacional	– Revisión Bibliográfica – Revisión Documental – Observación Directa – Regresión lineal Simple	– Series de Datos – Entrevistas – Test de validación del modelo lineal
			Y (independiente) Crédito Comercial	Y1: Monto de Crédito Y2: Tasas de Interés Y3: Destino de Crédito Y4: Correlación entre el Crédito y los ingresos de las Pymes Daule	Mixto	Analítico Sintético Inductivo Deductivo Correlacional	– Revisión Bibliográfica – Revisión Documental – Observación Directa – Regresión lineal Simple	– Series de Datos – Entrevistas – Test de validación del modelo lineal

Tomada de la investigación

4. ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Las pequeñas y medianas empresas (Variable dependiente)

Ecuador posee una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas en su entorno empresarial, razón por la cual a partir del año 2007 este sector ha captado la atención del Gobierno el cual ha buscado mecanismos para impulsar su crecimiento y desarrollo con el fin de que se conviertan también en un motor de la economía al igual que las grandes empresas.

Normativa legal de las Pymes

Para efectos del análisis de resultados es necesaria conocer la normativa legal que resguarda a las Pymes y se fundamenta en la constitución y el Suplemento R.O. No. 351 del 29 de Diciembre de (2010).

DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANAS EMPRESAS, Y DE LA DEMOCRATIZACION DE LA PRODUCCION

TITULO I

Del Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

CAPITULO I

Del Fomento y Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES)

Art. 53.- Definición y Clasificación de las MIPYMES. - La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que establecerán en el reglamento de este código.

En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y mediana empresa recibirán los beneficios de este código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento.

Nivel socioeconómico del cantón Daule

El cantón Daule está ubicado en el centro de la provincia del Guayas, es conocida también como "la Capital Arrocera del Ecuador", por su importante producción de arroz, según el último censo realizado en el año 2010 Daule cuenta con 120,326 habitantes lo que lo convierte en la décima novena ciudad más poblada del Ecuador.

Su población está compuesta por 50% hombres y 50% mujeres y posee una Población Económica Activa del 47.4%.

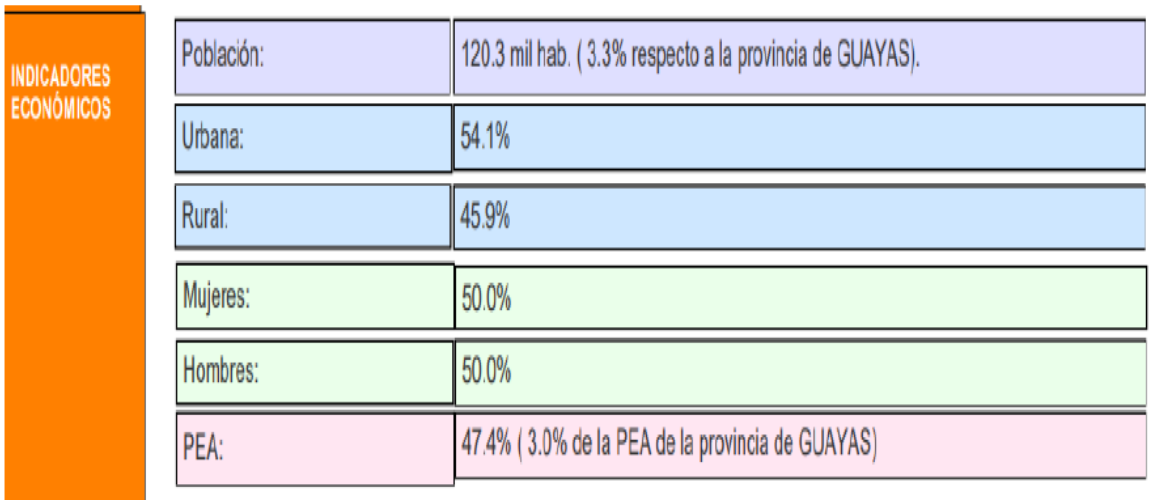


Figura 2.- Indicador Poblacional del cantón Daule.
Tomado de: (FICHA DE CIFRAS GENERALES, 2010) INEC- Censo de Población y Vivienda 2010. SEMPLADES 2014

4.1.1 Evolución de los ingresos de las pymes en el cantón Daule

La presencia de las Pymes en este cantón ha generado un crecimiento de sus ingresos los cuales han ido variando a lo largo de los años y se demuestran en la siguiente gráfica

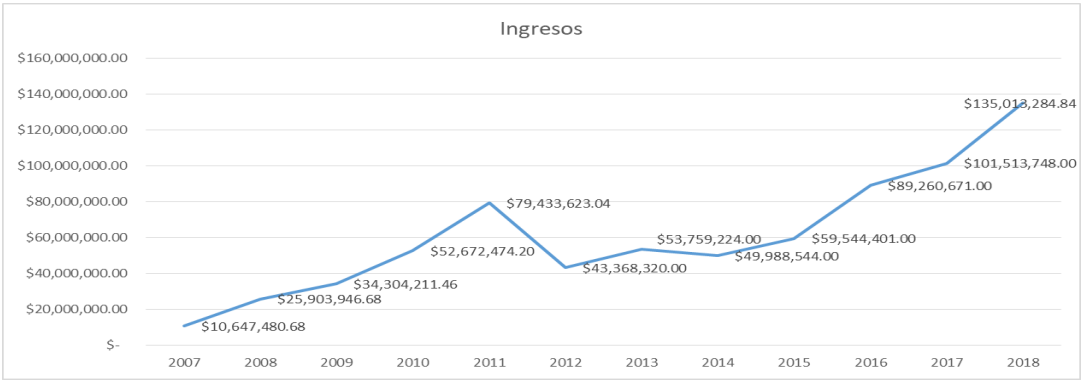


Figura 3.- Evolución de ingresos de las Pymes en Daule periodo 2007-2018.
Adaptado de: Censo Nacional Económico (2019)

En esta figura se observa que para el año 2007 los ingresos a las Pymes fue de $10,647,480.68 y este aumentó en el 2008 a $25,903,946.68 con una tasa de crecimiento

del 143%, para el año 2009 los ingresos aumentaron en $34,304,211.46 es decir a una tasa del 32%, para el año 2010 los ingresos crecieron en $52,672,474.20 es decir a una tasa del 54%, para el año 2011 los ingresos se incrementaron a $79,433,623.04 es decir a una tasa del 51%, para el año 2012 los ingresos disminuyeron en $43,368,320.00 es decir a una tasa negativa del 76%, para el año 2013 los ingresos experimentaron un crecimiento de $53,759,224.00 es decir a una tasa del 24%.

Para el año 2014 los ingresos decrecieron en $49,988,544.00 es decir a una tasa negativa del 7%, para el año 2015 los ingresos crecieron en $59,544,401.00 es decir a una tasa del 19%, para el año 2016 los ingresos presentaron un aumento de $89,260,671.00 es decir a una tasa del 50%, para el año 2017 los ingresos presentaron un incremento de $101,513,748.00 es decir a una tasa del 14% y para el año 2018 los ingresos aumentaron en $135,013,284.84 es decir a una tasa del 33%. En promedio los ingresos de las PYMES presento una tasa de crecimiento promedio del 33%.

4.1.2 Tipo de Pymes del cantón Daule

Pequeñas y medianas empresas del cantón Daule

A continuación, se revisa el medio en el que se desempeñan las Pymes del Cantón Daule a través de los siguientes aspectos que intervienen en su desarrollo, todo esto en función de la actividad económica y el personal ocupado.

4.1.3 Personal ocupado de las Pymes del cantón Daule

Las Pymes de cantón Daule han encontrado su nicho de mercado en los siguientes sectores donde se puede apreciar el % de población ocupada que existe en cada una de ellas.

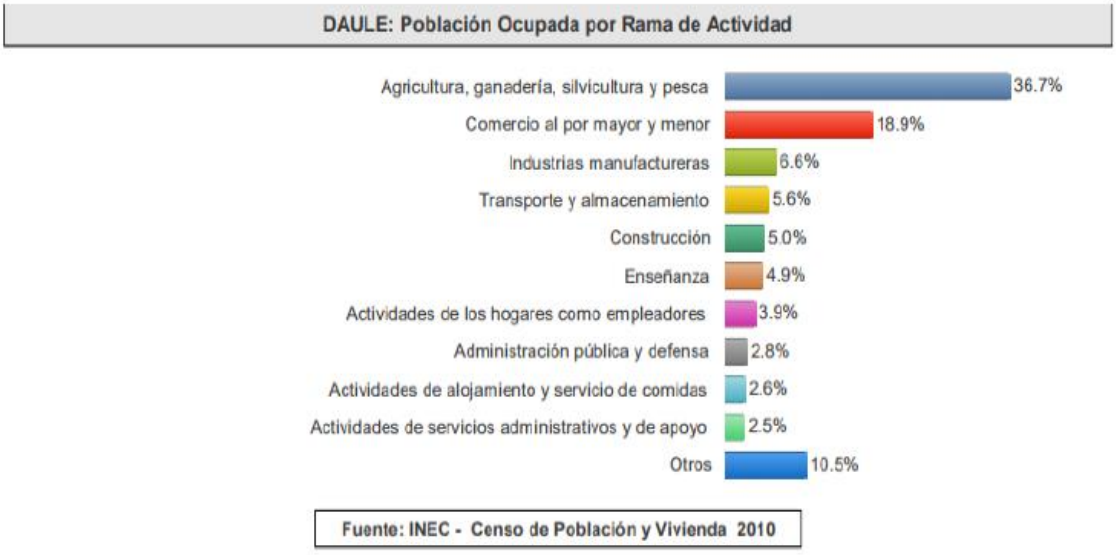


Figura 4.- Actividad Económica de la Población
Tomado de: (FICHA DE CIFRAS GENERALES, 2010) INEC- Censo de Población y Vivienda 2010. SEMPLADES 2014

4.2 Crédito comercial (Variable independiente)

Al ser el crédito comercial un instrumento de financiamiento para las PYMES del Cantón Daule, es necesario realizar un análisis de la influencia de este sobre las Pymes de dicho cantón

4.2.1 Monto de Crédito

Para poder apreciar su evolución se realizó un análisis del monto anual desembolsado de este producto financiero el cual se demuestra en la siguiente figura que proviene de una recopilación del monto otorgado de crédito comercial de diferentes instituciones financieras.

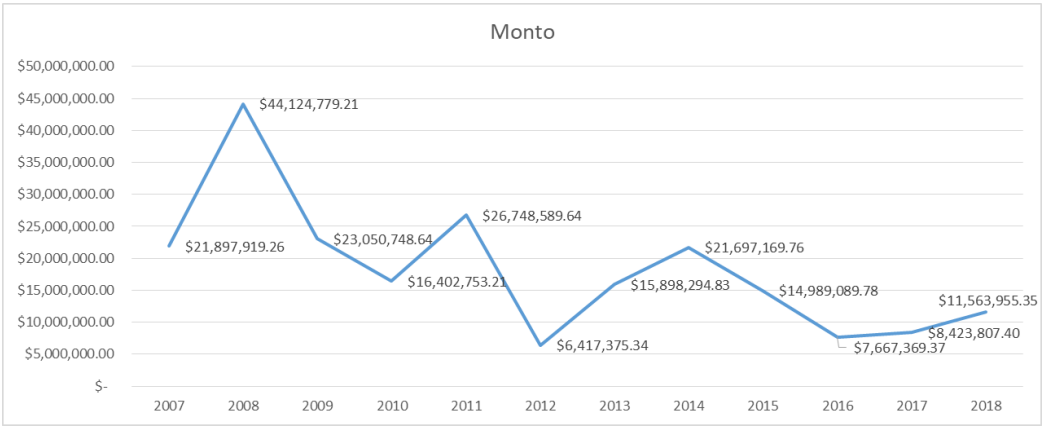


Figura 5.- Evolución del crédito comercial a PYMES en Daule periodo 2007-2018.
Adaptado de datos estadísticos de la Superintendencia de Bancos (2019)

En esta figura se observa que para el año 2007 el monto otorgado a las Pymes fue de $21, 897,919.26 y este aumentó en el 2008 a $44, 124,779.21 con una tasa de crecimiento del 102%, para el año 2009 el monto otorgado disminuyó en $23,050,748.64 es decir a una tasa negativa del 48%, para el año 2010 el monto otorgado se redujo a en $16,402,753.21 es decir a una tasa negativa del 29%, para el año 2011 el monto otorgado se incrementó a $26,748,589.64 es decir a una tasa del 63%, para el año 2012 el monto otorgado disminuyó en $6,417,375.34 es decir a una tasa negativa del 76%, para el año 2013 el monto otorgado experimentó un crecimiento de $15,898,294.83 es decir a una tasa del 148%.

Para el año 2014 el monto otorgado creció en $21,697,169.76 es decir a una tasa del 36%, para el año 2015 el monto otorgado disminuyó en $14,989,089.78 es decir a una tasa negativa del 31%, para el año 2016 el monto otorgado presentó una reducción de $7,667,369.37 es decir a una tasa negativa del 49%, para el año 2017 el monto otorgado presentó un incremento de $8,423,807.40 es decir a una tasa del 10% y para el año 2018 el monto otorgado aumentó en $11,563,955.35 es decir a una tasa del 35%. En promedio el crédito comercial de las PYMES presento una tasa de crecimiento promedio del 15%.

4.2.2 Tasas de interés

Las tasas de interés son un aspecto muy importante al momento de recurrir a este producto financiero ya que determinan el costo que representa el acceso al mismo por eso es necesaria la revisión de la evolución de la misma el periodo considerado en este estudio, para lo que se consideró para efectos del análisis la tasa fijada a enero de cada año.

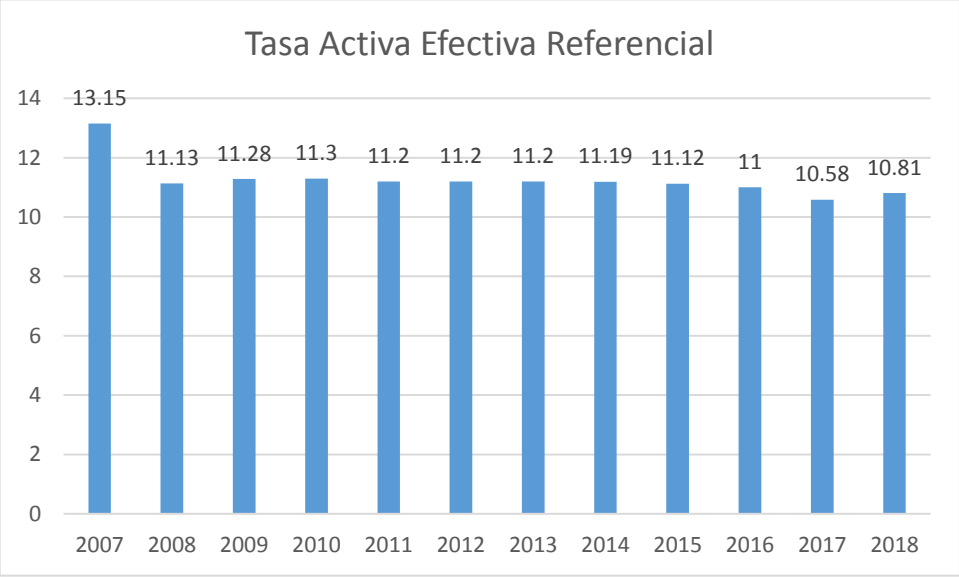


Figura 6.- Evolución de las tasa de interés del crédito comercial periodo 2007-2018.
Adaptado del Banco Central del Ecuador (2019)

En la figura 6 se presenta la evolución las tasas de interés referenciales por el crédito comercial de las Pymes en el cantón Daule y se observa que para el año 2007 la tasa referencial fue de 13.15% para el año 2008 esta tasa disminuyó a 11.13% es decir hubo una reducción del 15.36%, para el 2009 la tasa incremento a 11.28% es decir a una tasa de crecimiento del 1.35%, en el año 2010 la tasa aumentó a 11.3% con un incremento del 1.35%, en el 2011 la tasa se redujo a 11.2% es decir a una tasa del -0.88% para los años 2012 y 2013 la tasa se mantuvieron igual al 11.2%.

Para el año 2014 esta tasa se redujo a 11.19% lo que equivale a una reducción del -0.09%, en el año 2015 se mantuvo la tendencia de decrecimiento en 11.12% es decir se disminuyó a -0.63%, en el 2016 la tasa se disminuyó al 11% con una tasa de crecimiento negativa del -1.08%, en el 2017 la tasa se redujo a 10.58% lo que equivale al -3.82% y finalmente en el año 2018 la tasa aumento a 10.81% lo que equivale al 2.17%.

4.2.3 Destino del crédito comercial a las pymes en el cantón Daule

En la siguiente figura se presenta el destino del crédito comercial a las Pymes durante el periodo 2007-2018 para lo cual realizaremos a continuación una descripción por año de la participación de los sectores a los cuales se destinó el crédito comercial.

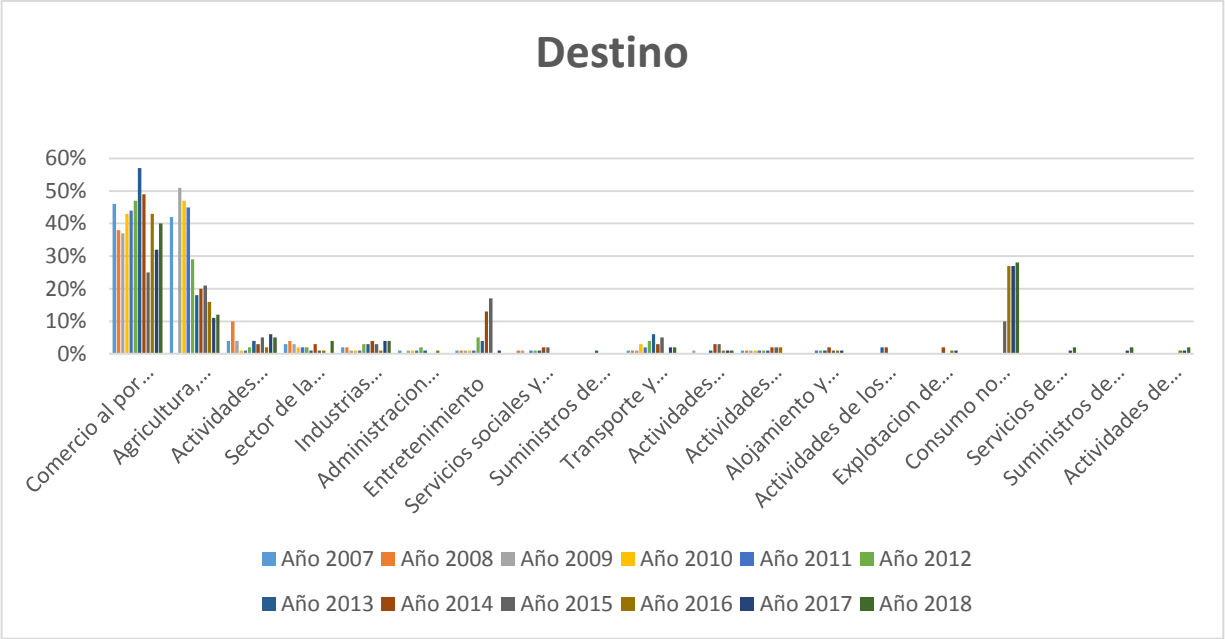


Figura 7.- Destino del crédito comercial a Pymes en Daule periodo 2007-2018.
Adaptado de datos estadísticos de la Superintendencia de Bancos (2019)

En el año 2007 se observa que el sector de comercio al por mayor y al por menor es el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 46%, seguido por el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 42%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas abarcan el 4%, el sector construcción abarca el 3% de la participación de créditos comerciales, las industrias manufactureras ocupan el quinto lugar con una participación del 2%, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria poseen una participación del 1%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 1% y entre las actividades financieras y de seguros , transporte y almacenamiento abarcan el 1% de participación del crédito comercial.

Durante el año 2008 es el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas el que tiene una mayor participación del crédito comercial

con una tasa del 45%, seguido por el sector de comercio al por mayor y al por menor con una tasa de 38%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas abarcan el 10%, el sector construcción abarca el 4% de la participación de créditos comerciales, las industrias manufactureras ocupan el quinto lugar con una participación del 2%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 1%, las actividades financieras y de seguros , transporte y almacenamiento, servicios sociales y relacionados con la salud humana abarcan el 1% de participación del crédito comercial.

Para el año 2009 podemos apreciar que el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas es el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 51%, seguido por el sector de comercio al por mayor y al por menor con una tasa de 37%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas abarcan el 4%, el sector construcción abarca el 3% de la participación de créditos comerciales, las industrias manufactureras ocupan el quinto lugar con una participación del 1%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 1%, las actividades financieras y de seguros componen el 1%, transporte y almacenamiento también poseen una participación del 1%, los servicios sociales y relacionados con la salud humana, actividades inmobiliarias, información y comunicación, abarcan el 1% de participación del crédito comercial.

En el año 2010 es el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 47%, seguido por el sector de comercio al por mayor y al por menor con una tasa de 43%, transporte y almacenamiento poseen una participación del 3%, el sector

construcción abarca el 2% de la participación de créditos comerciales, las industrias manufactureras con una participación del 1%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 1%, las actividades financieras y de seguros componen el 1%, los servicios sociales y relacionados con la salud humana, , información y comunicación, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria abarcan el 1% de participación del crédito comercial.

Para el año 2011 el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas continua con una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 45%, seguido por el sector de comercio al por mayor y al por menor con una tasa de 44%, transporte y almacenamiento poseen una participación del 2%, el sector construcción abarca el 2% de la participación de créditos comerciales, las industrias manufactureras con una participación del 1%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 1%, el sector alojamiento y servicios de comida componen el 1%, los servicios sociales y relacionados con la salud humana, las actividades financieras y de seguros, información y comunicación, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria abarcan el 1% de participación del crédito comercial.

Durante el año 2012 se observa que el sector de comercio al por mayor y al por menor es el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 47%, seguido por el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 29%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de

servicios tiene un porcentaje del 5%, transporte y almacenamiento poseen una participación del 4%, las industrias manufactureras con una participación del 3%, las actividades inmobiliarias con una participación del 3%, el sector construcción abarca el 2% de la participación de créditos comerciales, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas, administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria abarcan cada uno el 2%, los servicios sociales y relacionados con la salud humana con una participación del 1%, el sector alojamiento y servicios de comida componen el 1%, las actividades financieras y de seguros poseen el 1%, información y comunicación poseen el 1% de participación del crédito comercial.

En el año 2013 el sector de comercio al por mayor y al por menor es el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 57%, seguido por el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 18%, transporte y almacenamiento poseen una participación del 6%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas posee una participación del 4%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 4%, las industrias manufactureras con una participación del 3%, las actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios ocupan el 2%, las actividades inmobiliarias con una participación del 1%, el sector construcción abarca el 1% de la participación de créditos comerciales, el sector administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria abarcan el 1%, el sector alojamiento y servicios de comida componen el 1%, el suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento poseen el 1%, las actividades financieras y de seguros, información y comunicación, los servicios sociales y relacionados con la salud humana abarcan una participación del 1%.

Durante el año 2014 se observa que el sector de comercio al por mayor y al por menor tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 49%, seguido por el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 20%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 13%, las industrias manufactureras con una participación del 4%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas posee una participación del 3%, las actividades inmobiliarias con una participación del 3%, el transporte y almacenamiento poseen una participación del 3%, el sector construcción abarca el 3% de la participación de créditos comerciales, las actividades de los hogares en calidad de empleadores, actividades indiferenciadas de producción de bienes y servicios, el sector alojamiento y servicios de comida, las actividades financieras y de seguros, explotación de minas y canteras, los servicios sociales y relacionados con la salud humana abarcan una participación del 2%.

Para el año 2015 el sector de comercio al por mayor y al por menor tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 25%, seguido por el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 21%, el sector entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios tiene un porcentaje del 17%, el consumo no productivo posee una participación del 10%, el transporte y almacenamiento poseen una participación del 5%, el sector actividades profesionales, técnicas y administrativas posee una participación del 5%, las actividades inmobiliarias con una participación del 3%, la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca posee un porcentaje del 3%, las industrias manufactureras con una participación del 3%, los servicios sociales y relacionados con la salud humana abarcan una participación del 2%, el sector construcción abarca el 1% de la participación de créditos comerciales, el

sector alojamiento y servicios de comida abarca el 1%, las actividades financieras y de seguros, información y comunicación abarcan una participación del 2%.

En el año 2016 se observa que es el sector de comercio al por mayor y al por menor el que presenta mayor participación del crédito comercial con una tasa del 43%, seguido por el consumo no productivo posee una participación del 27%, el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas con una tasa de 16%, las actividades de servicios administrativos y de apoyo con porcentaje de 2%, las actividades financieras y de seguros abarcan una participación del 2%, las actividades profesionales y científicas poseen una participación del 2%, el sector construcción abarca el 1% de la participación de créditos comerciales, la explotación de minas y canteras ocupan el 1%, las industrias manufactureras con una participación del 1%, la administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria poseen el 1%, las actividades inmobiliarias, el sector alojamiento y servicios de comida, enseñanza información y comunicación abarcan una participación del 1%.

Para el año 2017 el sector de comercio al por mayor y al por menor continua con mayor participación del crédito comercial con una tasa del 32%, seguido por el consumo no productivo posee una participación del 27%, el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca con una tasa de 11%, las actividades profesionales y científicas poseen una participación del 6%, el sector construcción abarca el 6% de la participación de créditos comerciales, las actividades de servicios administrativos y de apoyo con porcentaje de 5%, las industrias manufactureras con una participación del 4%, transporte y almacenamiento con un tasa del 2%, la explotación de minas y canteras ocupan el 1%, el sector alojamiento y servicios de comida abarcan una participación del 1%, artes

entretenimiento y recreación ocupan el 1%, las actividades financieras y de seguros abarcan una participación del 1%, las actividades inmobiliarias poseen una tasa del 1%, información y comunicación abarcan una participación del 1%, suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado abarcan una participación del 1%, actividades de atención de la salud humana y de asistencia social, enseñanza y otras actividades de servicios abarcan una participación del 1%.

Por ultimo para el año 2018 se observa que el sector de comercio al por mayor y al por menor es el que tiene una mayor participación del crédito comercial con una tasa del 40%, seguido por el consumo no productivo posee una participación del 28%, el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca con una tasa de 12%, las actividades profesionales y científicas poseen una participación del 5%, las industrias manufactureras con una participación del 4%, el sector construcción abarca el 4% de la participación de créditos comerciales, transporte y almacenamiento con un tasa del 2%, las actividades inmobiliarias poseen una tasa del 1%, artes entretenimiento y recreación ocupan el 1%, las actividades de servicios administrativos y de apoyo con porcentaje de 1%, la enseñanza ocupa el 1%, el sector alojamiento y servicios de comida, información y comunicación, suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado, actividades de atención de la salud humana y de asistencia social y otras actividades de servicios abarcan una participación del 2%.

4.2.4.- Correlación entre el crédito comercial y los ingresos de las Pymes en el cantón Daule

Para determinar la correlación que existe entre el crédito comercial y los ingresos de las Pymes en el Cantón Daule utilizaremos un **modelo de regresión lineal** para lo cual en la

tabla 3 se presenta el resumen de las variables de estudio donde, la variable dependiente son los montos de crédito otorgados y la independiente son los ingresos que tuvieron las empresas del cantón Daule durante el periodo de estudio.

Tabla 3. Variables de estudio

Año	Monto	Ingresos	L.monto	L.ingresos
2007	$ 21,897,919.26	$ 10,647,480.68	16.90	16.18
2008	$ 44,124,779.21	$ 25,903,946.68	17.60	17.07
2009	$ 23,050,748.64	$ 34,304,211.46	16.95	17.35
2010	$ 16,402,753.21	$ 52,672,474.20	16.61	17.78
2011	$ 26,748,589.64	$ 79,433,623.04	17.10	18.19
2012	$ 6,417,375.34	$ 43,368,320.00	15.67	17.59
2013	$ 15,898,294.83	$ 53,759,224.00	16.58	17.80
2014	$ 21,697,169.76	$ 49,988,544.00	16.89	17.73
2015	$ 14,989,089.78	$ 59,544,401.00	16.52	17.90
2016	$ 7,667,369.37	$ 89,260,671.00	15.85	18.31
2017	$ 8,423,807.40	$ 101,513,748.00	15.95	18.44
2018	$ 11,563,955.35	$ 135,013,284.84	16.26	18.72

Adaptado de: Superintendencia de Bancos (2019) y Censo Nacional Económico (2019)

Se usaron logaritmos tanto en la variable dependiente como independiente para redactar los resultados en términos de porcentajes. En este sentido, se presenta la ecuación de regresión:

$$Lmonto = \beta_0 + \beta_1 Lingresos + e$$

El método de estimación para el modelo de regresión de mínimos cuadrados ordinarios.

Resultados

Estadísticas de regresión	
Número de observaciones	12
F (1, 10)	3.44
Prob> F	0.0934
R cuadrado	0.2559
Adj R-cuadrado	0.1815
Raíz de MSE	0.51131

El coeficiente de determinación demuestra que el 25% de la variabilidad de Y(Ingresos) es explicada por X (Monto), Sin embargo, esto no implica que exista causalidad entre las variables en mención ya que él % no es muy representativo por lo que siempre será más adecuado tener un mayor número de observaciones, si fuera posible mensualizarlos. En este caso hay un limitado número

Análisis de la Varianza

Fuente	SS	df	MS
Modelo	0.8991038	1	0.8991038
Residual	2.614386	10	0.2614386
Total	3.5134898	11	0.3194082

Modelo de regresión

Monto	Coeficiente	Desviación Estándar	t	Valor P	[95% Conf.	Interval]
Ingresos	-0.421727	0.2274107	-1.85	0.093	-0.928429	0.084976
_cons	24.06297	4.040185	5.96	0	15.06088	33.06507

Al realizar la regresión los resultados revelan que el aumento de los ingresos de las empresas afecta al crédito comercial de las PYMES de Daule. Es decir, un aumento del 1% en los ingresos de las PYMES provoca una disminución del volumen crediticio en 0.42%. La variable ingresos es estadísticamente significativa al 10% con un valor P de 9.3%.

Test de validación

Para validar el modelo aplicado en la investigación se procedió a realizar los siguientes test, obteniendo así los siguientes resultados.

Pruebas de Diagnostico	**Valor P**
Breusch-Godfrey LM test for autocorrelation	0.3933
Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test	0.6753
Ramsey RESET test	0.6844
Jarque bera	0.8054

Para la prueba de heterocedasticidad, se utilizó la **prueba de Breusch-Pagan / Cook-Weisber,** donde muestra un valor P de 67%, lo que indica que la hipótesis nula no se rechaza y concluye que el modelo es homocedástico.

Para el problema de la correlación serial, se utilizó la prueba de **Breusch-Godfrey LM,** donde presenta un valor de P de 0.3933. Esto indica que la hipótesis nula de ausencia de correlación serial es aceptada y se concluye que el modelo presenta una estimación correcta.

Para ver si existe variables omitidas se utilizó el test **RESET de Ramsey** con un valor P de 0.68, demostrando que no existe omisión de variables.

Se realizó la prueba de **Jarque Bera**, donde se observó un valor de P de 0.80, lo que sugiere que los errores se distribuyen normalmente.

Análisis de Resultados

Al revisar los resultados de este estudio se puede observar que si bien es cierto el crédito comercial es una herramienta de financiamiento este no garantiza al 100% el desarrollo de una Pymes ya que mucho dependerá del buen uso que se le dé al mismo.

Al revisar el análisis del destino del crédito del cantón se aprecia que en los últimos años surge otro sector que es el de Consumo no productivo ocupando el segundo lugar en participación, lo que claramente demuestra hay muchos pendientes entre el crédito otorgado y su capacidad para generar riqueza en las economías locales, como es el caso de Daule.

En los resultados de la regresión lineal para lo que se consideró las variables monto de crédito otorgado a este cantón y los ingresos de las Pymes de este cantón se evidencia que no existe una relación significativa que garantice que la incidencia del crédito comercial influye de manera representativa en los ingresos y desarrollo de las Pymes.

CONCLUSIONES

Al concluir el presente estudio de caso podemos concluir lo siguiente:

- Basándonos en el objetivo general de esta investigación el cual es evaluar la incidencia del crédito comercial en las Pymes del cantón Daule en el periodo 2007-2018 se puede concluir que el crédito comercial no incide mayormente con el desarrollo de este sector económico ya que el desarrollo de las Pymes de este cantón dependen de varios factores del medio en el que se desenvuelve aunque si bien es cierto el crédito comercial es una gran herramienta de financiamiento que genera liquidez y soporte a este sector no garantiza su desarrollo pues dependerá mucho del buen uso del mismo.

En relación a los objetivos específicos planteados podemos concluir lo siguiente:

- El primer objetivo específico fue realizar una revisión teórica de las principales conceptualizaciones sobre el desarrollo económico relacionado con las Pymes. Para ello las principales bases científicas analizadas durante la investigación fueron las siguientes: teorías del desarrollo económico, políticas públicas, teorías de las Finanzas, teorías de la administración y teorías de mercadeo, las cuales ampliaron el fundamento y conocimiento de este estudio puesto que dejaron en evidencia que es necesario fundamentarse en ellas para impulsar el desarrollo de un sector económico que en este estudio de caso son las Pymes del cantón Daule.
- El segundo objetivo específico consistió en diagnosticar la situación del crédito comercial del sector de las Pymes en el cantón Daule en el periodo 2007-2018, lo cual a través del análisis de los resultados de este estudio se pudo concluir que

el volumen crediticio durante el periodo creció a una tasa promedio del 15% mientras que el número de operaciones crediticias presentó una menor tasa promedio de crecimiento del 11%. El destino del crédito comercial ha ido variando por periodos y por sectores, durante los años 2007 hasta el 2011 el sector de agricultura, ganadería, silvicultura, pesca y actividades de servicio conexas que abarcaba el primer lugar y en segundo lugar fue el sector de comercio al por mayor y al por menor donde se puede apreciar que entre ambos abarcaban una participación superior del 80%. Durante el periodo 2012 al 2014 los lugares se invirtieron siendo la agricultura el que lideraba y seguido por el comercio al por mayor y menor donde ambos tenían un porcentaje de participación superior al 70%. Finalmente, durante el periodo 2015 al 2018 el destino de los créditos comerciales lo abarcan tres sectores el comercio al por mayor y menor, consumo no productivo y agricultura con una participación promedio del 73%. Con respecto a las tasas de interés del crédito comercial se concluye que durante el periodo estudiado presentan una variación de puntos porcentuales lo cual es normal ya que la misma está sujeta a cambios.

- El último objetivo específico consistió en determinar la correlación entre el crédito comercial y los ingresos de las Pymes en el cantón Daule en el periodo 2007-2018. Para ello se utilizó un modelo de regresión lineal que involucre estas dos variables y se observó que ante un aumento del 1% en los ingresos de las Pymes provoca una disminución del volumen crediticio en 0.42% implicando que existe una relación negativa entre el nivel crediticio y los ingresos de las Pymes.

RECOMENDACIONES

Las Pymes actualmente juegan un papel muy importante en la economía no solo de este cantón sino del país por lo que es recomendable que las mismas inviertan tiempo en estudios de mercado y políticas económicas comerciales que les permitan aprovechar los convenios multilaterales y acogerse a la protección que ellas presentan con la finalidad de que estás se desarrollen y mantengan en el tiempo.

Con respecto a las fuentes de financiamiento es recomendable que el gobierno establezca políticas que incentiven el fomento de las Pymes a través del acceso al crédito para aquellos empresarios que no califican al crédito por parte de las instituciones financieras privadas y que exista un estricto control para que el mismo sea destinado al objetivo fundamental que es producir e inyectar valor en la economía.

BIBLIOGRAFÍA

Banco Central del Ecuador, información Estadistica mensual, varios números, recuperado de: https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/776

Brealey, R. A., & Myers, S. C. (2012). Fundamentals of corporate finance. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Boudreaux, K. (2015). Finanzas. Revista Edinburgh Business School. Vol. 3, pp. 5-18.

Demirguc-Kunt, A., Beck, T., & Honohan, P. (2008). Access to finance and development: theory and measurement. Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access, 22.

Gamble, J., & Thompson, A. A. (2014). Essentials of strategic management. New York: Irwin Mcgraw-Hill.

Gitman, L. J., Juchau, R., & Flanagan, J. (2015). Principles of managerial finance. Sidney: Pearson Higher Education AU.

Gómez Bastar, J. (2012). Metodología de la Investigación. Mexico: Red Tercer Milenio.

Hernández, R. (2014). Metodología de la investigación. México D. F., México: Interamericana Editores S.A.

Instituto Nacional de Estadística y Censo, Directorio de empresas 2014, recuperado de: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/.

Kotler, P., Burton, S., Deans, K., Brown, L., & Armstrong, G. (2015). Marketing. Sidney: Pearson Higher Education AU.

Martinez.C. (2012). El efecto de la desigualdad y el acceso al crédito sobre la acumulación de capital humano

Puga, M. (2017). Fundamentos de Finanzas. Revista Universidad Arturo Prat. Vol.2, pp. 2-17.

Roth Deubel, A. N. (2012). Políticas públicas: Formulación, Implementación y Evaluación. Bogotá, D.C.: Ediciones Aurora.

Rubio Angel, (2016). Análisis del Crédito Bancario para el sector Microempresarial, periodo 2007-2015.

Steiner, G. A. (2010). Strategic planning. New York: Simon and Schuster.

Spee, A. P., & Jarzabkowski, P. (2011). Strategic planning as communicative process. . Organization Studies, 32(9), 1217-1245.

Superintendencia de Bancos (2014), Volumen de crédito. Recuperado de: http://estadisticas.superbancos.gob.ec/portalestadistico/portalestudios/?page_id=327

Ulloa Armijos Elsa del Roció (2015), Asistencia económica y financiera para pequeñas y medianas empresas (PYMES) del Ecuador.

Vargas Velásquez, A. (1999). Notas sobre el Estado y las políticas públicas. Bogotá, D.C.: Almudena Editores.

Ward, K. (2012). Strategic management accounting. London: Routledge.

ANEXOS

Cuestionario de entrevista a Empresario

1. Considera usted que la obtención de crédito inyectaría liquidez a su empresa?
2. En el caso de haber optado u optar por un crédito cual fue o será el destino del mismo en su empresa?
3. Factores como la tasa de interés y las garantías son determinantes al momento de recurrir a un crédito?
4. Considera que en la actualidad las instituciones financieras brindan facilidad para la obtención de este producto financiero?

Cuestionario de entrevista a Oficial de Banca

1. El crédito comercial a que sector económico está dirigido?
2. Bajo su criterio cual es el objetivo de este producto financiero en la sociedad?
3. Que requisitos son determinantes para calificar y aprobar una solicitud de crédito Comercial?
4. En su experiencia considera que el crédito comercial ha permitido el desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas que han accedido a este producto financiero?

Desarrollo Entrevista a Empresario

El economista Jean Carlos Mera Presidente de la Junta Directiva de la Asociación Servicios de Limpieza Eloy Alfaro Delgado ASOSERELAD considera que un crédito comercial inyectaría mayor liquidez a una empresa o negocio dependiendo de su uso, ya que muchas veces los préstamos inyectan capital para el pago de sueldos y salarios y demás costos fijo de producción, no siempre alimentan a qué la liquidez incremente, más sin embargo no deja de ser una herramienta que ayuda a soportar gastos y en el mejor de los casos permite generar inversión en el caso de que sea utilizado para ese fin.

Bajo su perspectiva y experiencia menciona que el destino del dinero producto del crédito por lo general se distribuye en un 60% para pago de costos fijos de producción y el 40% para inversión ya sea maquinaria y/o tecnología lo que atribuye al buen desarrollo y crecimiento de la empresa

Explica que al momento de acudir a este producto financiero la tasa de interés juega un papel fundamental ya que, si esta es alta, implica mayor gasto para la empresa lo que no sería conveniente ya que el objetivo de toda empresa o negocio es maximizar sus ingresos y reducir sus gastos. Este factor es también decisivo al momento de seleccionar una entidad financiera ya que el solicitante se direccionaría por una entidad que brinde bajas tasas de interés y sin tantas complicaciones al momento de solicitar garantías para el crédito.

El Economista considera que actualmente no existen muchas facilidades por parte de las instituciones financieras al momento de solicitar un crédito esto se debe al sigilo

bancario de cada institución pues existe mucho análisis en cuanto a la estabilidad económica que tiene el solicitante lo cual garantiza la posibilidad de que el mismo no caiga en mora pero esto a su vez limita las posibilidades de obtención de este producto ya que si una empresa o persona natural acude a este servicio es porque necesita liquidez para mantenerse o crecer en el medio productivo-comercial.

Desarrollo Entrevista a Oficial de Banca.

La Economista Sally Morán funcionaria de la Unidad de Negocios del Banco Pichincha nos explica que el Crédito comercial está dirigido a las PYMES legalmente constituidas y que ejerzan actividades de producción, comercio y/o servicios, a su vez este está dirigido aquellas personas naturales que obtienen sus ingresos de manera independiente y cuyas actividades sean productivas.

El objetivo de este producto financiero es apalancar e impulsar la liquidez de una persona Natural o Jurídica como de las PYMES ya que este recurso puede ser utilizado para obtener activos fijos como la adquisición de oficinas, locales comerciales, estudio profesional, consultorios, maquinarias entre otros, como también puede ser utilizado como capital de trabajo lo cual estimula el desarrollo de este sector.

Para calificar como sujeto de crédito el solicitante debe reunir una serie de requisitos siendo de suma importancia que cumpla con un buen score o calificación en el Buró Crediticio el cual marca un precedente de su comportamiento de pago, así como también deben generar a la institución información de sus flujos de ingresos y gastos los cuales se validan mediante estados financieros, la declaración de la Renta y el IVA, respaldos patrimoniales y garantías en caso de ser requeridas.

Cabe mencionar que el Crédito comercial ha sido de gran aporte para este sector económico ya que ha permitido a sus usuarios realizar inversiones en sus empresas o negocios dando como resultado un mejor desarrollo económico en el sector productivo y comercial lo que genera mayor competitividad en su entorno.