



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL**

Trabajo de titulación previo a la obtención del Título
de Licenciada en Administración de empresas

AUTOR: Ana Soria Lema

TUTOR: Ing. Aurora Lozano Castillo, Mgtr.

Guayaquil -Ecuador
2025-2026

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Ana Soria Lema con documento de identificación No. 0943334680 manifiesto que:
Soy la autora y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 27 de enero del año 2026

Atentamente,

Ana Soria Lema

Firma

Resolución CS N°283-10-2025-09-17

Página 1 de 2

CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Yo, Ana Soria Lema con documento de identificación No. 0943334680, expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del artículo académico : “Factores que limitan el financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciada en Administración de Empresas , en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 27 de enero del año 2026

Atentamente,



Ana Soria Lema

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, **LOZANO CASTILLO AURORA**, con documento de identificación N° **0919280511**, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: **FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL**, realizado por **Ana Soria Lema** con documento de identificación N° **0943334680**, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción **Artículo académico** que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 27 de enero de 2026

Atentamente,



Ing. Aurora Lozano Castillo, Mgtr.
Docente Tutor
Carrera Administración de Empresas

FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL

FACTORS THAT LIMIT THE FINANCING OF MEDIUM ENTERPRISES IN THE COMMERCIAL SECTOR IN GUAYAQUIL

Ana Soria Lema, estudiante de la carrera Administración de Empresas de la Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador (asorial@est.ups.edu.ec)

Ing. Aurora Lozano Castillo, Mgtr., docente de la Universidad (Politécnica Salesiana, Ecuador (alozano@ups.edu.ec))

Resumen

El presente estudio tiene como objetivo analizar los factores que limitan el acceso al financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en la ciudad de Guayaquil. La investigación se desarrolló bajo un enfoque metodológico mixto, de alcance descriptivo y diseño no experimental, de tipo documental, de campo y transversal. Se realizaron encuestas a una muestra de 290 empresas medianas del sector comercial, y entrevistas a expertos vinculados al ámbito financiero y bancario. Los resultados evidencian la existencia de obstáculos externos estructurales que dificultan el acceso al crédito formal, entre los que se destacan las altas tasas de interés, las políticas crediticias restrictivas, la exigencia de garantías reales superiores al monto del crédito solicitado, los prolongados procesos de evaluación y la rigidez de los criterios de riesgo aplicados por las entidades financieras, lo que incrementa el riesgo percibido del sector comercial, considerado vulnerable por su dependencia del consumo y la volatilidad de las ventas. Así mismo, se identificaron debilidades internas de gestión financiera que influyen negativamente en la obtención de financiamiento, tales como una gestión financiera poco estructurada, la falta de estados financieros actualizados y confiables, deficiencias en la planificación financiera y en la gestión del flujo de caja, así como la mezcla entre finanzas personales y empresariales. Debido a estos factores, el impacto es significativo y afecta la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las medianas empresas del sector comercial de Guayaquil.

Abstract

This study aims to analyze the factors that limit access to financing for medium-sized businesses in the commercial sector in the city of Guayaquil. The research was conducted using a mixed-methods approach, with a descriptive scope and a non-experimental, documentary, field, and cross-sectional design. Surveys were administered to a sample of 290 medium-sized businesses in the commercial sector, and interviews were conducted with experts in the financial and banking fields. The results reveal the existence of structural external obstacles that hinder access to formal credit, including high interest rates, restrictive credit policies, the requirement of collateral exceeding the loan amount, lengthy evaluation processes, and the rigidity of risk criteria applied by financial institutions. This increases the perceived risk of the commercial sector, which is considered vulnerable due to its dependence on consumption and the volatility of sales. Likewise, internal weaknesses in financial management were identified that negatively impact access to financing, such as poorly structured financial management, a lack of up-to-date and reliable financial statements, deficiencies in financial planning and cash flow management, and the mixing of personal and business finances. Due to these factors, the impact is significant and affects the investment, expansion, and sustainability capacity of medium-sized businesses in Guayaquil's commercial sector.

Palabras claves

Financiamiento empresarial, medianas empresas, sector comercial, acceso al crédito, barreras financieras, gestión financiera.

Keyword

Business financing, medium-sized enterprises, commercial sector, credit access, financial barriers, financial management.

1. Introducción

En América Latina y el Caribe, las pequeñas y medianas empresas son el verdadero motor de la economía. Aunque a veces pasan desapercibidas frente a las grandes corporaciones, estas empresas representan prácticamente la totalidad del tejido empresarial, cerca del 99,5% y dan trabajo a seis de cada diez personas con empleo formal. Su aporte al PIB regional ronda el 25%, una cifra que, si bien podría ser mayor, refleja el enorme potencial que tienen para seguir creciendo (BID, 2020).

Sin embargo, detrás de estas cifras hay una realidad que preocupa: conseguir financiamiento sigue siendo una tarea cuesta arriba para la mayoría de estas empresas. Se estima que, en la región, ocho de cada diez empresas medianas no logran acceder a créditos bancarios, principalmente porque no cuentan con garantías suficientes o carecen de un historial crediticio que respalde su solicitud (CAF, 2024). Esta barrera no es menor; sin recursos para invertir, muchas empresas quedan atrapadas en un círculo donde sobrevivir se convierte en el único objetivo posible. Además, cuando logran acceder a algún tipo de crédito, las condiciones no siempre son las mejores: aproximadamente una de cada tres empresas opera con financiamiento insuficiente o en términos desfavorables, como tasas de interés que dificultan la rentabilidad y plazos de pago que no se ajustan a la realidad del negocio (CAF, 2023).

En Guayaquil, las medianas empresas del sector comercial enfrentan este problema debido a las siguientes dificultades: tasas de interés elevadas, exigencias de garantías difíciles de cumplir, condiciones de pago rígidas, oferta de productos financieros poco adaptable a la necesidad, gestión financiera poco profesionalizada, registros contables informales o inexistentes, y una planificación que no siempre mira hacia el futuro. Todo esto hace que, estas empresas parezcan más riesgosas de lo que realmente son (Cessio Factoring, 2023).

Como cualquier empresa, las medianas comerciales tienen necesidades financieras concretas. Necesitan capital de trabajo para mantener sus inventarios abastecidos, recursos para expandir sus operaciones, dinero para comprar equipos o vehículos, y fondos para modernizarse tecnológicamente. Pero aquí viene el problema: conseguir ese financiamiento no es nada fácil. Rodríguez y Avilés (2023) explican que las empresas medianas enfrentan mayores dificultades para acceder a créditos porque las instituciones financieras las perciben como clientes de alto riesgo. El resultado son tasas de interés más elevadas, plazos de pago más cortos y condiciones generales menos favorables, todo lo cual frena su capacidad de crecer.

Las consecuencias son claras, sin acceso a financiamiento adecuado, invertir en mejoras, expandir el negocio o simplemente modernizar los procesos se vuelve casi imposible. Esto no solo afecta a cada empresa de manera individual, sino que también frena el dinamismo económico de toda la ciudad (Bonilla, 2024). Como bien señala la OCDE (2024), superar esta situación implica trabajar en las barreras estructurales que persisten, fortalecer las normas e instituciones, y ampliar las opciones de financiamiento disponibles para este segmento empresarial.

Es precisamente ante esta realidad que surge el presente estudio. El objetivo principal es analizar qué factores están limitando el acceso al financiamiento de las medianas empresas comerciales en Guayaquil. Para lograrlo, la investigación se propone, en primer lugar, identificar los principales obstáculos externos que afectan a las medianas empresas para el acceso al crédito

formal; en segundo lugar, evaluar los factores internos de gestión financiera que influyen en la obtención de crédito por parte de las empresas medianas, y, en última instancia, determinar cómo las limitaciones de financiamiento afectan la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las empresas medianas de Guayaquil.

1.1 Financiamiento empresarial y su importancia para el crecimiento

Cuando hablamos de financiamiento empresarial, nos referimos básicamente al dinero que las empresas necesitan para funcionar, para producir, vender, prestar servicios y, en definitiva, mantenerse a flote y crecer. Pero conseguir ese dinero es solo una parte del desafío; saber administrarlo es igual de crucial, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Una buena gestión financiera permite entender cómo va el negocio, tomar decisiones con mayor certeza y planificar el futuro con los pies en la tierra. Como explican Cantos y Rodríguez (2024), gestionar bien las finanzas ayuda a ser más eficientes, a cumplir los objetivos que se ha trazado

la empresa y, en última instancia, a seguir operando en un mercado que no perdona la improvisación. ¿Por qué importa tanto el financiamiento para que una empresa crezca? Porque sin recursos es muy difícil invertir: comprar maquinaria, renovar tecnología, ampliar el inventario o abrir nuevas sucursales.

Según el Foro Económico Mundial (2024), las empresas medianas representan alrededor del 90% de las empresas en todo el mundo y generan más de la mitad del empleo global. En economías emergentes como las latinoamericanas, estas empresas aportan hasta el 40% del PIB. Representan la columna vertebral de la economía, y por eso resulta tan preocupante que muchas de ellas no puedan acceder a los recursos que necesitan para desarrollarse. La obtención de los recursos financieros de una empresa proviene de dos fuentes. La primera es el financiamiento interno, es decir, los recursos que genera la propia empresa: las ganancias que se reinvierten en lugar de repartirse y las reservas de capital. La segunda es el financiamiento externo, que proviene de terceros: préstamos bancarios, créditos que otorgan los proveedores, emisión de bonos o incluso la entrada de inversionistas. Según la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas de México (2024), el 47% de las empresas formales ha solicitado financiamiento en algún momento, y de esas, un 43,2% logró obtenerlo. No es una cifra despreciable, pero también revela que más de la mitad de quienes piden crédito no lo consiguen.

Las instituciones financieras juegan un papel fundamental en este proceso, ya que son ellas las que pueden facilitar o dificultar el acceso a recursos para capital de trabajo, expansión o inversión productiva. Thomson Reuters (2024) señala que, para gestionar sus finanzas de manera eficiente, las empresas medianas necesitan adoptar herramientas digitales que simplifiquen tareas como la contabilidad, los presupuestos, el manejo del flujo de caja y la facturación. Modernizarse en este aspecto no solo ahorra tiempo y dinero, sino que también mejora la calidad de la información disponible para tomar decisiones.

Por otro lado, hay factores que escapan al control de las empresas pero que influyen enormemente en sus decisiones de financiamiento: las políticas monetarias, el riesgo país, las tasas de interés y las condiciones generales del sistema financiero. La CEPAL (2024) reconoce que las empresas medianas son un pilar esencial de las economías latinoamericanas y propone medidas concretas para apoyarlas: ampliar los sistemas de garantías, reducir la burocracia y crear mecanismos financieros más inclusivos, especialmente aquellos que permitan financiamiento a mediano y largo plazo.

En el sector comercial, contar con financiamiento adecuado es particularmente importante. Este sector necesita modernizarse constantemente, mejorar su productividad y mantenerse competitivo en mercados que cambian a gran velocidad. Kalto (2024) enfatiza que la planificación financiera es una práctica indispensable para cualquier empresa que aspire al éxito: establecer

metas claras, proyectar ingresos y gastos, analizar costos y evaluar riesgos son pasos esenciales para asegurar que el negocio tenga liquidez suficiente y pueda crecer de manera sostenible.

1.2. Factores externos que limitan el acceso al financiamiento

Aunque las medianas empresas comerciales quieran acceder a créditos formales, el camino está lleno de obstáculos que no dependen de ellas. El Foro Económico Mundial (2024) advierte que las altas tasas de interés y la falta de garantías siguen siendo barreras importantes para las empresas medianas en todo el mundo. Este problema se agrava en los países en desarrollo, donde la distancia entre lo que las empresas necesitan y lo que el sistema financiero ofrece es enorme, especialmente cuando la economía atraviesa momentos de inestabilidad o inflación elevada.

Uno de los principales escollos es la exigencia de garantías. Para aprobar un crédito, los bancos suelen pedir respaldos como propiedades o activos de alto valor, algo que muchas empresas simplemente no tienen. La Agencia Financiera de Desarrollo de Paraguay (2024) identifica esta carencia de colaterales como una de las barreras más difíciles de superar para las empresas medianas latinoamericanas. En México, por ejemplo, Konfío (2024) reporta que, durante el primer trimestre de 2024, apenas el 16,7% de las empresas medianas logró acceder a nuevos créditos bancarios, en gran parte debido a los requisitos tan estrictos que imponen las instituciones financieras.

La burocracia y los trámites excesivos también desalientan a muchas empresas. Llenar formularios interminables, presentar documentos que a veces ni siquiera existen en la empresa y esperar semanas o meses por una respuesta puede resultar tan agotador que muchos empresarios prefieren no intentarlo. El informe de la OCDE sobre financiamiento a empresas medianas (2024) muestra que las condiciones crediticias se han vuelto cada vez más restrictivas: durante 2023, los préstamos bancarios a este segmento cayeron un 9%, mientras que las tasas de interés promedio llegaron al 6%, con aumentos aún mayores en países como México y Brasil debido a políticas monetarias más duras.

En Ecuador, aunque la cartera de crédito alcanzó los 42.037 millones de dólares en enero de 2024, el ritmo de crecimiento se ha desacelerado notablemente. Según Asobanca (2024), la tasa de crecimiento anual pasó del 14,2% en enero de 2023 a solo el 9,1% un año después. Este enfriamiento del crédito afecta especialmente a las empresas medianas, que quedan atrapadas entre no ser lo suficientemente pequeñas para acceder a programas de microfinanzas ni lo suficientemente grandes para negociar mejores condiciones con los bancos.

Las tasas de interés elevadas son otro dolor de cabeza constante. En España, CEPYME (2024) reporta que el interés promedio para nuevos préstamos a empresas medianas llegó al 5,02% en el último trimestre de 2023, el nivel más alto desde la crisis de 2008. En Ecuador, la situación no es mejor: Primicias (2023) señala que las tasas de interés empresariales subieron por tercera vez en ese año, alcanzando un máximo del 10,19% para créditos corporativos. Con costos así, muchas empresas prefieren no endeudarse o simplemente no pueden permitírselo.

La falta de historial crediticio representa otra barrera difícil de sortear. Muchas empresas, especialmente las más pequeñas o aquellas que operan parcialmente en la informalidad, no tienen registros financieros ordenados ni ingresos estables que mostrar. La OCDE (2024) señala que esta situación crea un círculo vicioso: sin historial no hay crédito, y sin crédito no se puede construir historial. Las instituciones financieras, por su parte, ven a estas empresas como clientes riesgosos y prefieren no arriesgarse.

En el contexto macroeconómico juega un papel determinante, la inflación, la desaceleración económica y la volatilidad de los mercados hacen que los bancos se vuelvan más cautelosos y que el crédito se encarezca o escasee. El Índice de Políticas para empresas medianas de la OCDE (2024) indica que en 2023 América Latina enfrentó un crecimiento económico modesto, inflación persistente, restricciones fiscales y un empleo formal que apenas se movía. En ese escenario, el sistema financiero percibe mayor riesgo y reduce su disposición a prestar.

Todo esto configura un panorama complicado. Zambrano et al. (2024) muestran que en Ecuador apenas el 5,9% de las pequeñas empresas y el 20,2% de las medianas acceden a financiamiento bancario, mientras que cerca de la mitad se las arregla con recursos propios. Esta realidad revela que, ante las dificultades del financiamiento externo, muchas empresas optan por el autofinanciamiento como única salida, aunque esta alternativa no siempre sea la más conveniente para crecer y sostenerse en el tiempo.

1.3. Factores internos de gestión financiera que influyen en la obtención de crédito

No todo depende de los bancos o de la economía. Muchas veces, las propias empresas tienen debilidades internas que les complican acceder a financiamiento. Y aunque parezca contradictorio, no se trata de que los empresarios no sepan de finanzas la mayoría tiene conocimientos generales, sino de que esos conocimientos suelen quedarse cortos en aspectos fundamentales como interpretar estados financieros o analizar indicadores clave del negocio. El Observatorio de Finanzas de la Fundación IE (2025) advierte que estas herramientas son esenciales para evaluar qué tan rentable y sólida es una empresa, pero su uso sigue siendo limitado. De hecho, un estudio con más de mil empresas españolas reveló que cerca del 40% de las empresas medianas no tiene un proceso formal de planificación financiera. Sin ese orden interno, la estructura económica de la empresa se debilita y su capacidad de gestión se resiente.

Uno de los problemas más comunes es la contabilidad deficiente. Muchas empresas llevan registros contables, sí, pero los usan principalmente para cumplir con el fisco, no para entender realmente cómo va el negocio. Saavedra-García et al. (2024) señalan que el control de costos y el análisis financiero rara vez se aprovechan como herramientas estratégicas para tomar decisiones. El resultado es que, cuando llega el momento de pedir un crédito, la empresa no puede presentar información financiera clara y confiable. Y los bancos, como es lógico, desconfían. Sin estados financieros sólidos, la evaluación del riesgo crediticio se complica y las probabilidades de aprobación disminuyen.

La falta de planificación financiera es otra debilidad que pesa mucho. No basta con saber cuánto se vende o cuánto se gasta; hay que proyectar, presupuestar y anticiparse. Esade (2024) explica que una buena planificación permite alinear los objetivos de corto y largo plazo, seguir de cerca el desempeño del negocio y corregir el rumbo cuando algo no funciona. La presupuestación estratégica se convierte así en la base de una gestión financiera eficiente: ayuda a proyectar gastos, maximizar ingresos y asignar recursos de manera inteligente. Sin esto, la empresa navega a ciegas.

El manejo del capital de trabajo también marca la diferencia. Una empresa puede ser rentable en papel, pero si no controla bien su efectivo, puede quedarse sin liquidez para pagar a proveedores, empleados o, precisamente, las cuotas de un crédito. InterFuerza (2024) destaca que la gestión del efectivo ha dejado de ser una simple tarea contable para convertirse en un elemento vital que permite mantener la salud financiera del negocio en tiempo real. Las empresas que no dominan sus flujos de caja tienen muchas más dificultades para convencer a un banco de que son capaces de pagar lo que piden prestado.

Hay otros factores que también juegan en contra: la baja rentabilidad, el endeudamiento excesivo y la informalidad en los registros. Todo esto aumenta la percepción de riesgo por parte de los prestamistas. La Fundación de las Cajas de Ahorros (2025) señala que, aunque el acceso al

financiamiento no siempre se percibe como el principal problema empresarial, las dificultades son claramente mayores para las pequeñas y medianas empresas. El tamaño importa, pero la calidad de la gestión financiera interna importa todavía más.

Los bancos evalúan con lupa la transparencia financiera y la capacidad administrativa de quienes solicitan créditos. Alter Finance (2024) lo explica con claridad: las tasas de interés más competitivas están reservadas para empresas que presentan balances sólidos, garantías reales y un buen historial crediticio. Cualquier debilidad en estos aspectos incrementa el riesgo percibido y reduce las posibilidades de obtener financiamiento. En Ecuador, el Banco Mundial (2023) señala que se requiere un marco de transacciones que apoye la expansión del financiamiento a medianas empresas, incluyendo el uso de datos transaccionales para abordar la asimetría de información y habilitar el crédito digital. La falta de información crediticia completa y la limitada cobertura de infraestructura financiera obligan a los bancos a recurrir a mecanismos más costosos para evaluar a sus clientes, lo que termina encareciendo y restringiendo el acceso al crédito.

1.4. Impacto de las limitaciones de financiamiento en la inversión, expansión y sostenibilidad empresarial

Cuando una empresa no consigue el financiamiento que necesita, las consecuencias van mucho más allá de un trámite rechazado. La CAF (2024) lo dice con claridad: una empresa mediana sin acceso a recursos financieros tiene menos posibilidades de aumentar su producción, contratar más personal o incrementar sus ventas. También le resulta más difícil invertir en maquinaria, tecnología o mejoras productivas y dado el peso que tienen las empresas medianas en la economía de la región, estas dificultades individuales terminan afectando el dinamismo económico general y, en última instancia, el bienestar de la población.

La inversión productiva, la reinversión de ganancias y la innovación quedan seriamente limitadas cuando no hay crédito disponible. El informe de la Alianza para la Sostenibilidad Empresarial (2024) señala que muchas empresas, especialmente las pequeñas y medianas, simplemente no tienen el capital necesario para adoptar nuevas tecnologías o implementar prácticas más sostenibles. A esto se suma una percepción común: que estas inversiones implican un compromiso financiero muy alto cuyos beneficios no se ven de inmediato. Esa incertidumbre desincentiva a muchos empresarios, que prefieren no arriesgarse.

Sin financiamiento, modernizarse se vuelve una tarea casi imposible. Reducir costos, incorporar nuevas tecnologías, diversificar productos o acceder a nuevos mercados son metas que quedan fuera del alcance. El Foro Económico Mundial (2024) destaca que un mayor acceso al crédito permite a las empresas medianas expandir sus operaciones y mejorar su posición competitiva. En países donde el sistema financiero es más sólido y los derechos de los acreedores están mejor protegidos, las empresas enfrentan menos restricciones crediticias, lo que favorece el emprendimiento y el crecimiento económico.

Las consecuencias pueden ser graves: estancamiento, pérdida de competitividad y, en el peor de los casos, el cierre del negocio. En Ecuador, El Universo (2024) reporta que las empresas que acceden a créditos productivos generan empleo para más de un millón de personas. Si el financiamiento se reduce, es probable que muchas empresas tengan que hacer ajustes operativos que incluyan recortes de personal. Y a esto hay que sumarle otros factores que complican el panorama: la inseguridad, la incertidumbre política, la volatilidad económica y hasta los efectos del cambio climático.

En economías emergentes como las latinoamericanas, el impacto de estas limitaciones es todavía más fuerte. Alter Finance (2024) señala que las empresas enfrentan desafíos importantes relacionados con la gestión de liquidez, la diversificación de riesgos y la obtención de financiamiento a largo plazo en condiciones razonables. Manejar bien el flujo de efectivo se

vuelve crítico para evitar problemas de insolvencia y asegurar que el negocio pueda seguir funcionando.

En Guayaquil, el acceso al financiamiento es especialmente determinante. El sector comercial de la ciudad es altamente competitivo, y las empresas que no logran financiarse quedan en desventaja. Mendoza y Torres (2025) destacan que las empresas medianas ecuatorianas enfrentan múltiples barreras para obtener crédito: procesos administrativos complejos, tasas de interés elevadas y plazos de pago demasiado cortos. Además, el mercado financiero está segmentado: las tasas de interés varían según el tamaño de la empresa, lo que profundiza las dificultades para las medianas. Ante este panorama, muchas empresas no tienen otra opción que recurrir al autofinanciamiento o depender del crédito de sus proveedores.

Para que una empresa sea sostenible en el tiempo, necesita encontrar un equilibrio entre ser rentable y actuar con responsabilidad financiera. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas (2024) subraya la necesidad de transformar el sistema financiero global para enfrentar desafíos como la transición productiva y el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. En este contexto, las empresas tienen la oportunidad de integrar la sostenibilidad como un eje estratégico de su gestión. Hacerlo no solo mejora su reputación, sino que también reduce riesgos y abre la puerta a la innovación a largo plazo.

1.5. Empresas medianas del sector comercial en Guayaquil

Guayaquil no es solo el puerto principal de Ecuador; es también el corazón comercial del país y dentro de ese bullicioso ecosistema empresarial, las medianas empresas del sector comercial que ocupan un lugar estratégico que muchas veces pasa desapercibido. Para entender su importancia, vale la pena mirar el panorama general: según el INEC (2024), en 2023 había en Ecuador más de 1,2 millones de empresas, y cerca del 39% de ellas se dedicaba al comercio. Es, de lejos, el sector con mayor presencia en la economía nacional.

La estructura empresarial del país tiene una forma muy particular. Las microempresas dominan el paisaje con un abrumador 89,6%, seguidas por las pequeñas (8,2%), las medianas (1,7%) y las grandes (apenas 0,5%). Aunque las medianas representan una porción pequeña del total, su impacto es desproporcionadamente grande. Y cuando hablamos de dónde se concentra la actividad económica, dos ciudades destacan por encima del resto: Quito y Guayaquil, los principales motores del desarrollo nacional. El aporte de las medianas empresas comerciales se nota con claridad en los números. La Encuesta Estructural Empresarial del INEC (2023) revela que las empresas medianas y grandes generaron un valor agregado superior a los 43 mil millones de dólares y dieron empleo a más de 1,1 millones de personas. Dentro de este contexto, el comercio sobresale como uno de los sectores que más trabajo genera y como una pieza fundamental del crecimiento económico del país.

Las medianas empresas comerciales de Guayaquil ofrecen una amplia gama de productos: desde artículos de consumo cotidiano hasta insumos para la industria. Según la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024), la mayoría opera como sociedades anónimas o compañías limitadas, aunque con niveles de formalidad que varían bastante de una empresa a otra. Esa diferencia en el grado de formalización influye directamente en qué tan fácil o difícil les resulta acceder al sistema financiero. Sus actividades principales incluyen la importación, la distribución, el comercio al por mayor y al por menor, además de servicios logísticos que complementan toda la cadena.

El sector comercial tiene además sus propios desafíos. La competencia es feroz, el mercado puede cambiar de un día para otro y la necesidad de liquidez es constante: hay que pagar a proveedores, cubrir nóminas, mantener el inventario en movimiento. Urdaneta-Montiel y Zambrano-Morales (2024) señalan que las empresas medianas ecuatorianas necesitan desarrollar una mayor capacidad de adaptación para sobrevivir en entornos tan competitivos. En

este contexto, acceder a crédito se vuelve fundamental para sostener el capital de trabajo y asegurar que el negocio pueda seguir operando día a día. Aunque el sistema bancario ecuatoriano ha mejorado en algunos aspectos, todavía hay mucho por hacer en materia de intermediación financiera.

Guayaquil, por ser el principal centro comercial del país, ofrece oportunidades de crecimiento que otras ciudades simplemente no tienen. Pero esa misma relevancia intensifica los desafíos. Asobanca (2024) reporta que la cartera de crédito comercial llegó a los 18.430 millones de dólares en enero de 2024, con un crecimiento anual del 5,3%. Suena bien, pero esa cifra es menor a la de años anteriores, lo que indica una desaceleración en el acceso al financiamiento. Para las empresas comerciales, que necesitan recursos constantemente para operar en un mercado dinámico, esta tendencia es preocupante.

Entender a fondo este segmento empresarial es clave para identificar qué está fallando y cómo se puede mejorar. Instituciones como la CAF y la CONAFIPS (2024) han impulsado programas de crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas, y eso es positivo. Sin embargo, la brecha entre lo que las empresas necesitan y lo que el sistema financiero ofrece sigue siendo significativa. Cerrar esa brecha requiere un esfuerzo doble: por un lado, fortalecer las políticas públicas que faciliten el acceso al crédito; por otro, mejorar la gestión financiera dentro de las propias empresas. Ninguno de los dos caminos, por sí solo, será suficiente.

2. Materiales y métodos

La investigación tuvo un alcance descriptivo y se sustentó en un enfoque mixto, al combinar técnicas cuantitativas y cualitativas con el propósito de analizar qué factores están limitando el acceso al financiamiento de las medianas empresas comerciales en Guayaquil.

El diseño fue no experimental, debido a que no se realizó manipulación de variables, sino que se observaron los fenómenos tal como se presentan en su contexto real. Asimismo, el estudio fue de tipo documental, de campo y transversal, ya que se apoyó en la revisión de información secundaria y en la recolección directa de datos durante un período específico.

El componente cuantitativo se desarrolló mediante la aplicación de encuestas dirigidas a gerentes y responsables financieros de empresas medianas del sector comercial. Para este fin, se utilizó un cuestionario estructurado con preguntas cerradas y escalas tipo Likert a través de Google Forms. De manera complementaria, el enfoque cualitativo se aplicó a través de entrevistas realizadas a tres expertos vinculados al sector financiero y bancario. Este procedimiento permitió profundizar en la comprensión de los criterios de evaluación crediticia, las políticas de otorgamiento de crédito y las principales dificultades que enfrentan las medianas empresas para acceder a financiamiento formal, aportando una visión más amplia del problema investigado.

La población estuvo conformada por las empresas medianas activas del sector comercial de la ciudad de Guayaquil, según los registros de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (2024). A partir de esta población, se determinó una muestra de 290 empresas mediante la aplicación de la fórmula para poblaciones finitas, considerando un nivel de confianza del 95%, una proporción esperada del 50% y un margen de error del 5%. Finalmente, el análisis de la información se realizó mediante el método analítico-sintético, lo que permitió integrar los resultados cuantitativos y cualitativos para obtener conclusiones coherentes y alineadas con los objetivos de la investigación.

3. Resultados

3.1. Análisis de resultados de la encuesta

En este apartado se muestra los resultados recopilados de las encuestas realizadas. Este análisis tiene como finalidad dar una comprensión clara facilitando la comprensión de la información obtenida y su relación con los objetivos establecidos en la investigación. Gracias a este procedimiento, será posible tener conclusiones significativas que consoliden los aportes de este estudio.

Tabla1.

Caracterización de las empresas encuestadas

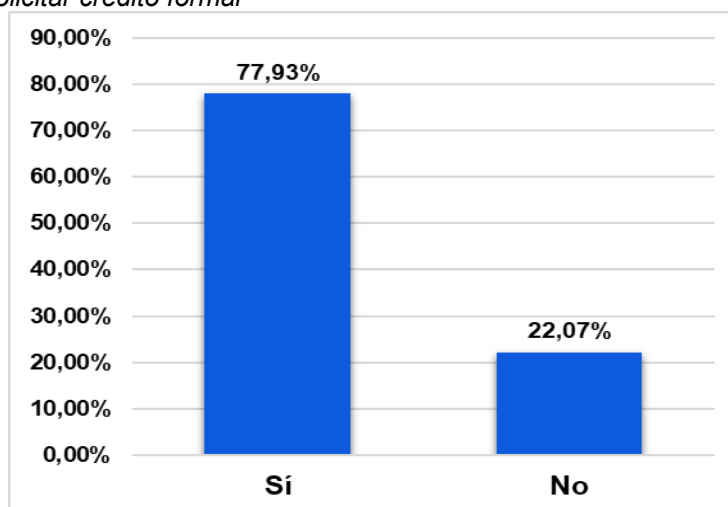
Variable	Categoría	Frecuencia	%
Años de operación de la empresa	Menos de 5 años	166	57,24%
	Entre 5 y 10 años	59	20,34%
	Más de 10 años	65	22,41%
	Total	290	100,00%
Número de trabajadores de la empresa	50 – 99	187	64,48%
	100 – 150	40	13,79%
	151 – 199	35	12,07%
	Más de 200	28	9,66%
	Total	290	100,00%
Actividad de la empresa	Alimentos, frutas, legumbres y hortalizas	70	24,14%
	Productos químicos industriales	32	11,03%
	Computadoras, comunicación y tecnología	13	4,48%
	Textiles y calzado	26	8,97%
	Electrodomésticos	8	2,76%
	Maquinaria y equipos	16	5,52%
	Supermercados	16	5,52%
	Productos agrícolas y madereros	23	7,93%
	Tiendas de ropa	16	5,52%
	Productos de belleza, limpieza y cuidado	26	8,97%
	Productos de ferretería y afines	20	6,90%
	Productos de ganadería, acuicultura y pesca	24	8,28%
	Total	290	100,00%

Fuente: Elaboración propia

La muestra está compuesta principalmente por empresas jóvenes con menos de 5 años de operación y de tamaño mediano con 50 a 99 trabajadores. Esta concentración en empresas relativamente nuevas es particularmente relevante porque estas organizaciones suelen enfrentar mayores obstáculos crediticios debido a su limitado historial financiero y menor capacidad de ofrecer garantías. La predominancia de empresas medianas sugiere que la investigación captura adecuadamente el segmento empresarial que más necesita financiamiento para crecer, pero que frecuentemente queda excluido del sistema financiero formal

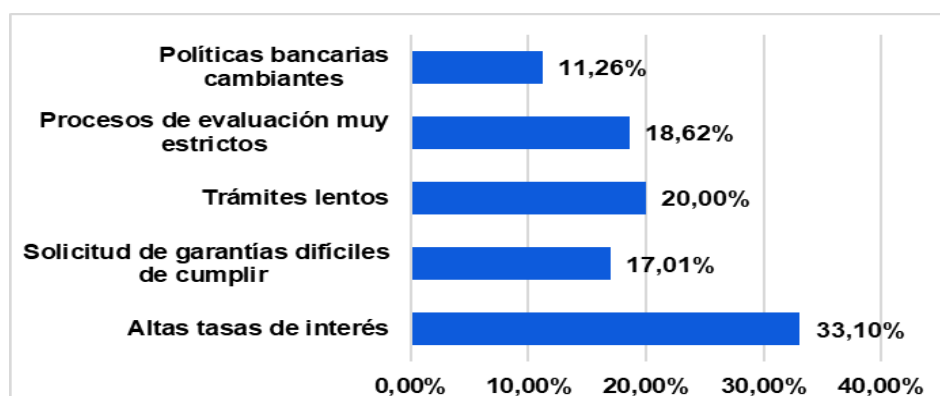
Oe1: Identificar los principales obstáculos externos que afectan a las medianas empresas para el acceso al crédito formal.

Figura 1
Dificultades al solicitar crédito formal



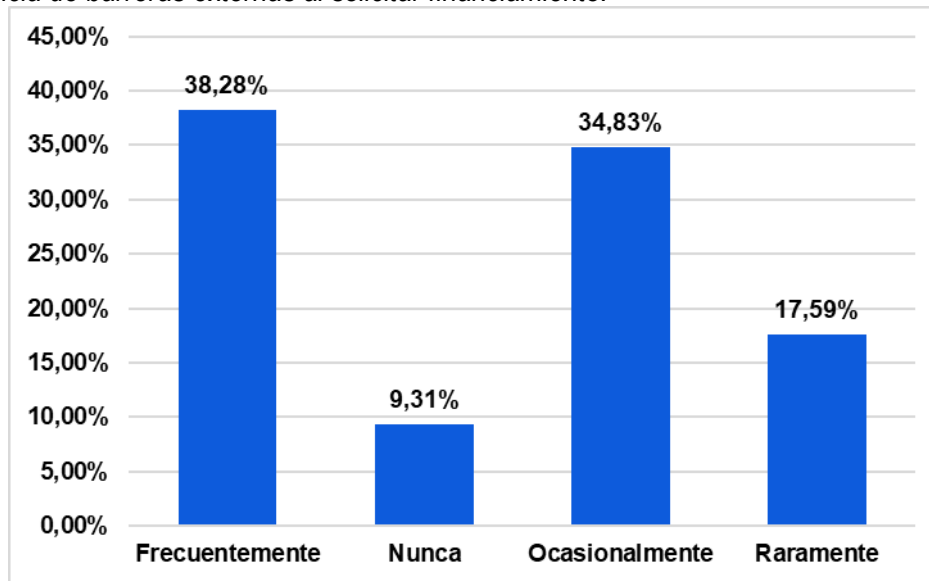
Los resultados revelan que más de tres cuartas partes de las empresas encuestadas han experimentado dificultades al solicitar crédito formal. Esta cifra evidencia una problemática estructural en el acceso al financiamiento que afecta a la gran mayoría del sector empresarial. El hecho de que solo una minoría no haya reportado dificultades sugiere que las barreras crediticias no son casos aislados sino una condición generalizada del entorno financiero. Esta situación limita significativamente la capacidad de las empresas para invertir, expandirse y mejorar su competitividad.

Figura 2
Dificultades al obtener un préstamo.



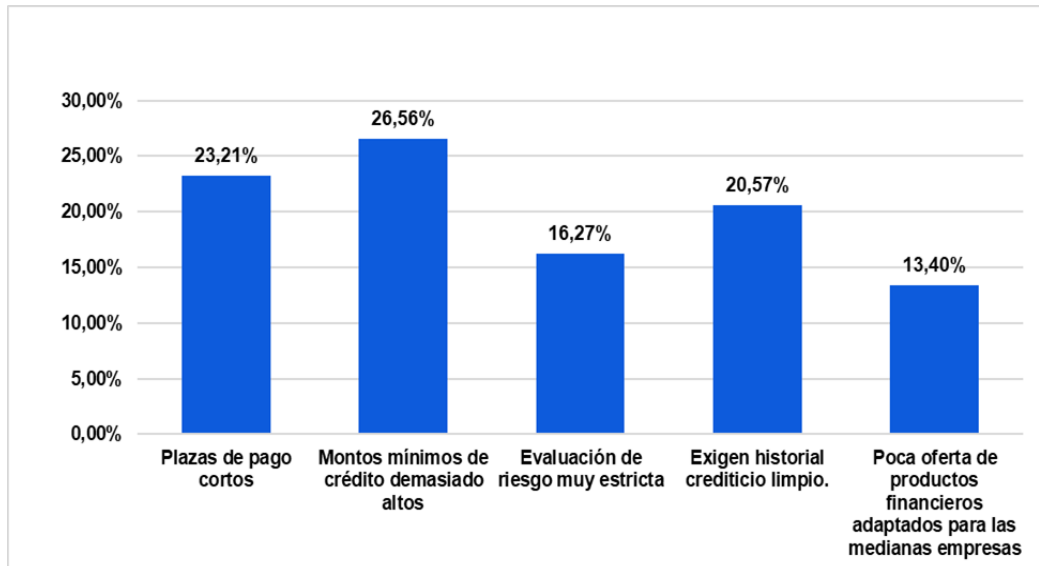
Las altas tasas de interés constituyen la principal barrera para el acceso al crédito, ya que elevan el costo del financiamiento para las empresas. A ello se suman los trámites lentos, los procesos de evaluación estrictos y las exigencias de garantías, que dificultan la aprobación de los préstamos. Estas limitaciones reflejan la necesidad de un sistema financiero más ágil y accesible para las empresas medianas.

Figura 3
Frecuencia de barreras externas al solicitar financiamiento.



La mayoría de las empresas enfrenta barreras externas con frecuencia o de manera ocasional al solicitar crédito, lo cual confirma que los obstáculos crediticios son una experiencia recurrente y no excepcional. Solo una minoría muy reducida de las empresas reporta no enfrentar nunca estas barreras. La alta frecuencia de barreras indica que el entorno crediticio presenta condiciones estructurales desfavorables que afectan sistemáticamente a las empresas, independientemente de sus características individuales. Esta situación requiere intervenciones de política pública que mejoren las condiciones del mercado crediticio.

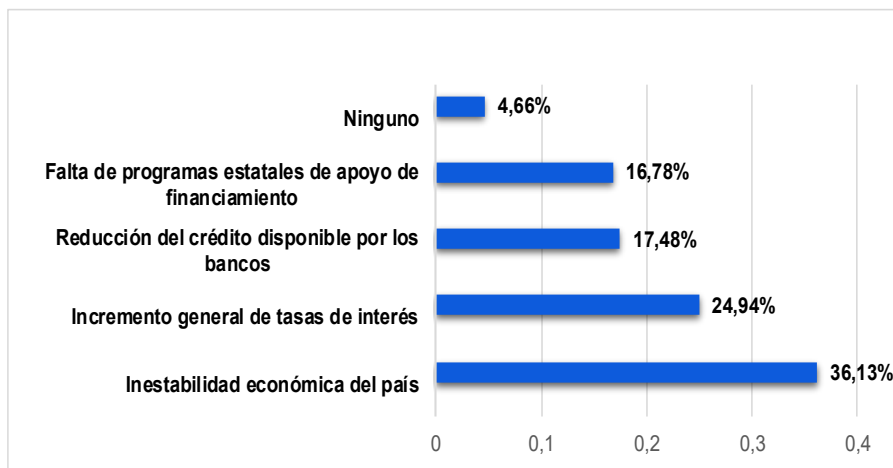
Figura 4
Políticas bancarias restrictivas



Las políticas bancarias restrictivas se concentran principalmente en los montos mínimos de crédito elevados y en los plazos de pago cortos, lo que limita el acceso al financiamiento para las medianas empresas. Asimismo, la exigencia de un historial crediticio limpio y la evaluación

de riesgo estricta reflejan un enfoque conservador del sistema financiero. Estas condiciones afectan especialmente a empresas nuevas o en proceso de crecimiento. En conjunto, los resultados evidencian la necesidad de productos financieros más flexibles y adaptados a la realidad empresarial.

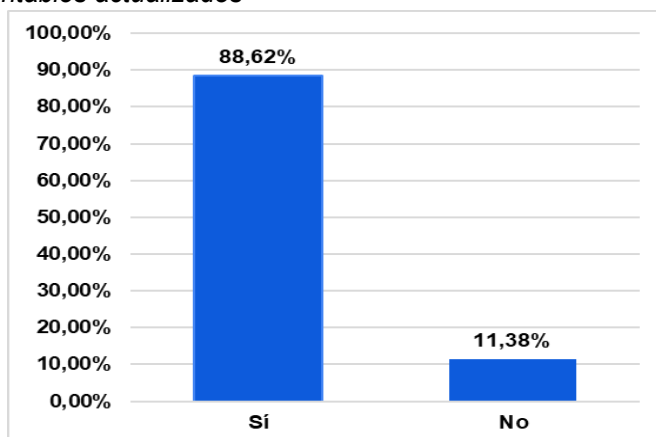
Figura 5
Factores del entorno económico



La inestabilidad económica del país se identifica como el principal factor del entorno que dificulta el acceso al crédito empresarial, al generar mayor incertidumbre en las decisiones financieras. El incremento de las tasas de interés refuerza esta restricción, elevando el costo del financiamiento. Asimismo, la reducción del crédito disponible por parte de los bancos limita las oportunidades de inversión y crecimiento. La falta de programas estatales de apoyo evidencia debilidades en las políticas públicas de fomento financiero.

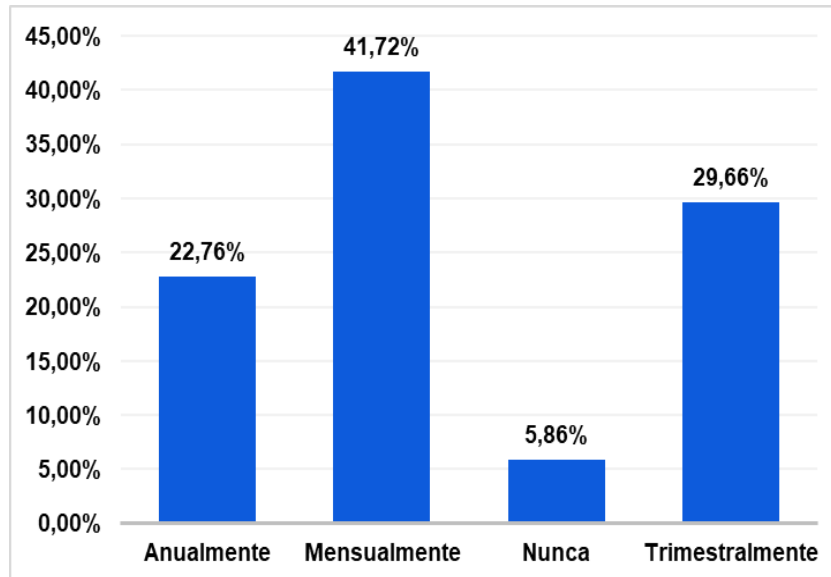
Oe2: Evaluar los factores internos de gestión financiera que influyen en la obtención de crédito por parte de las empresas medianas

Figura 6
Registros contables actualizados



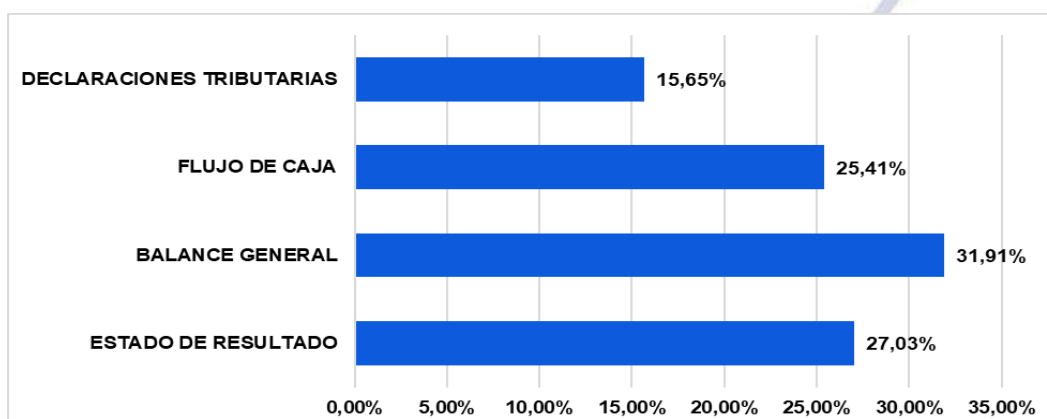
Un alto porcentaje de empresas reporta contar con registros contables y estados financieros actualizados, lo cual es un indicador positivo de formalización y gestión empresarial adecuada. Sin embargo, esto contrasta con las dificultades crediticias reportadas, sugiriendo que tener documentación en orden no garantiza el acceso al financiamiento. Las empresas sin registros actualizados representan un segmento que enfrenta una desventaja adicional al solicitar crédito, ya que la documentación financiera es un requisito básico para cualquier evaluación crediticia.

Figura 7
Frecuencia de revisión financiera



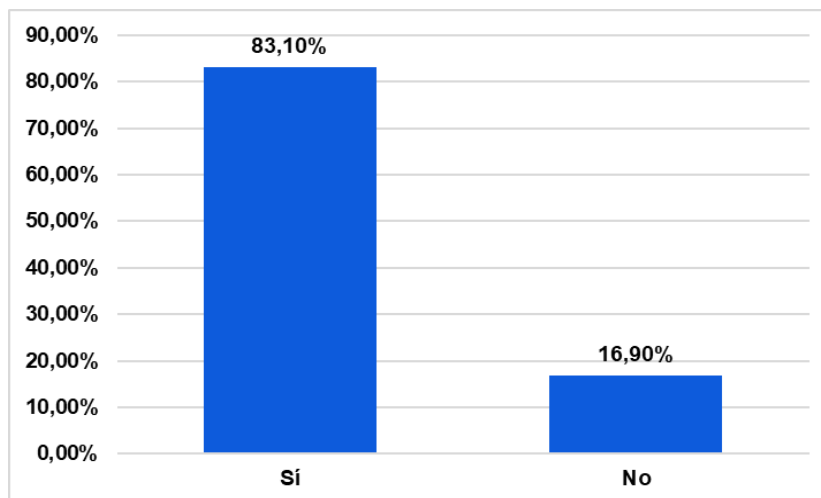
La mayoría de las empresas revisa su situación financiera con frecuencia mensual o trimestral antes de solicitar crédito, demostrando prácticas de gestión financiera razonablemente sólidas. La revisión mensual es la más común, indicando un monitoreo constante de la situación económica empresarial. Sin embargo, las empresas que solo revisan anualmente y las que nunca lo hacen podrían estar tomando decisiones de financiamiento sin información actualizada, aumentando su riesgo crediticio. Estos datos sugieren que las empresas encuestadas en general tienen un nivel de preparación financiera adecuado.

Figura 8
Documentación financiera presentada



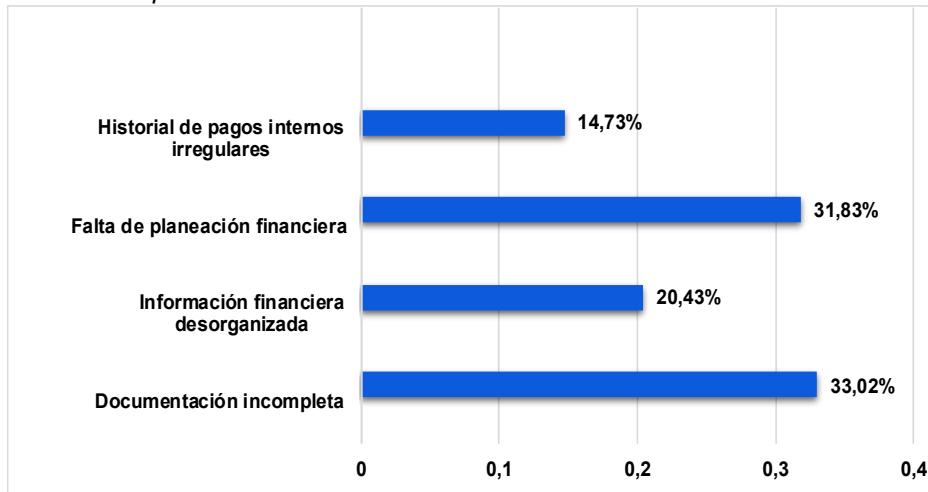
El balance general constituye el principal documento financiero presentado para solicitar créditos, seguido del estado de resultados y el flujo de caja. Estos documentos conforman la base informativa utilizada por las entidades financieras para evaluar la solvencia y la capacidad de pago empresarial. La menor presentación de declaraciones tributarias sugiere limitaciones en su exigencia o en la formalización documental de algunas empresas. En conjunto, los resultados evidencian que las organizaciones están familiarizadas con los requisitos financieros básicos del sistema crediticio.

Figura 9
Cuenta con asesor financiero



La gran mayoría de las empresas cuenta con asesoría financiera profesional, lo que representa un indicador importante de madurez organizacional y compromiso con la gestión financiera formal. Este alto porcentaje es coherente con los resultados anteriores sobre registros contables actualizados. Las empresas que no disponen de asesoría profesional podrían enfrentar mayores dificultades para preparar documentación crediticia adecuada y para negociar condiciones favorables. La presencia de asesores financieros debería facilitar el proceso de solicitud de crédito, aunque los datos muestran que esto no elimina las barreras del sistema.

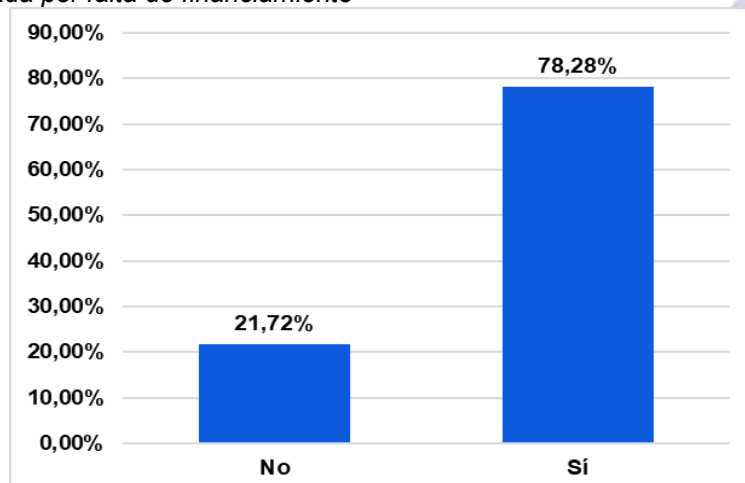
Figura 10
Problemas internos que dificultan el crédito



La documentación incompleta y la falta de planeación financiera se identifican como los principales problemas internos que dificultan la obtención de crédito. Estas limitaciones reflejan debilidades en la gestión administrativa y financiera de las empresas. La información financiera desorganizada y el historial de pagos internos irregulares refuerzan este diagnóstico. En conjunto, los resultados evidencian la necesidad de fortalecer los procesos internos para mejorar el acceso al financiamiento.

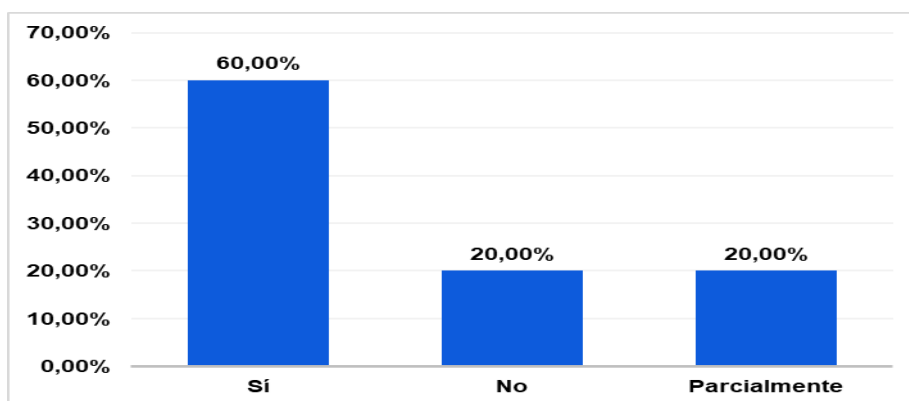
Oe3: Determinar cómo las limitaciones de financiamiento afectan la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las empresas medianas de Guayaquil.

Figura 11
Empresa afectada por falta de financiamiento



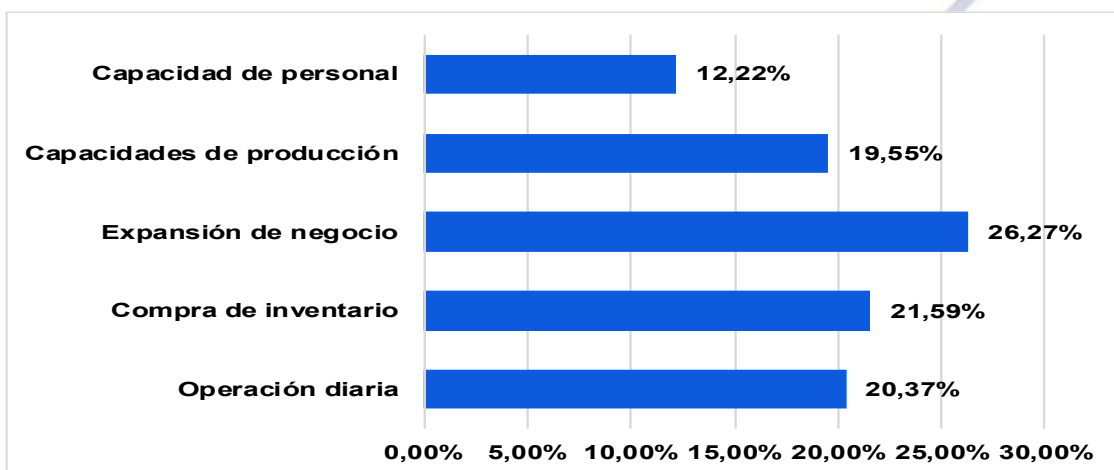
La gran mayoría de las empresas ha sido afectada por la falta de financiamiento, cifra prácticamente idéntica al porcentaje que reportó dificultades crediticias. Esta correspondencia confirma que las barreras de acceso al crédito tienen consecuencias reales y tangibles en las operaciones empresariales. Solo una minoría de las empresas declara no haber sido afectada, lo que indica que la mayoría del sector empresarial sufre las consecuencias de la restricción crediticia. Este hallazgo subraya la urgencia de implementar políticas y mecanismos que faciliten el acceso al financiamiento empresarial.

Figura 12
Restricción del crecimiento por falta de financiamiento



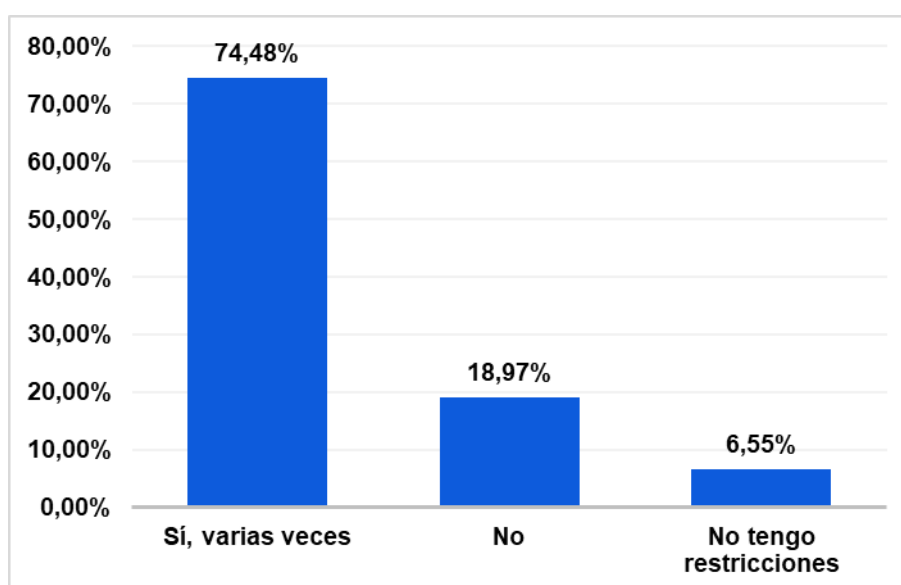
La mayoría de las empresas reporta que su crecimiento ha sido restringido total o parcialmente por la falta de financiamiento. Solo una quinta parte declara no haber experimentado restricciones en su crecimiento. Estos datos demuestran el impacto directo de las barreras crediticias en el desarrollo empresarial y, por extensión, en la economía. Las empresas que no pueden acceder a financiamiento enfrentan limitaciones para expandirse, innovar y competir, perpetuando un ciclo de estancamiento que afecta la productividad general del sector.

Figura 13
Áreas afectadas por la falta de crédito



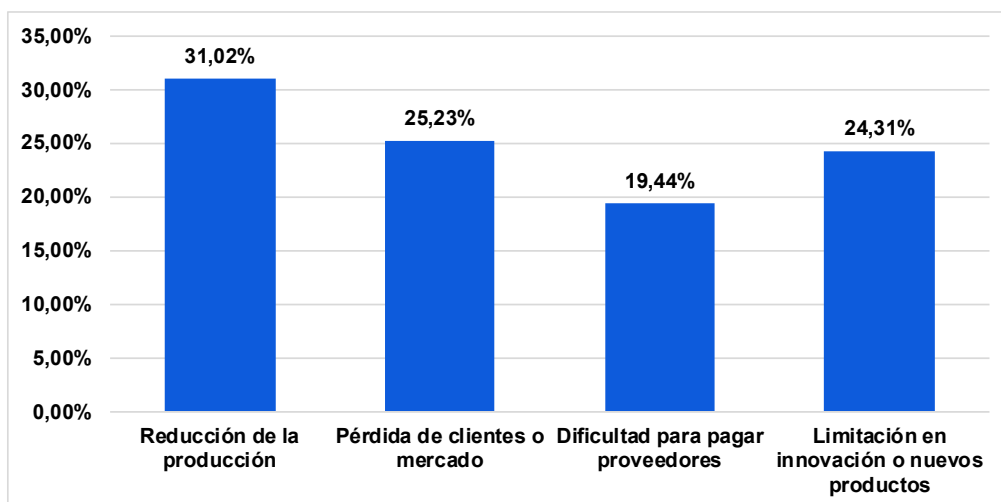
La expansión del negocio se identifica como el área más afectada por la falta de crédito, evidenciando que las restricciones financieras limitan directamente las posibilidades de crecimiento empresarial. Asimismo, la compra de inventario y la operación diaria se ven comprometidas, afectando la continuidad y eficiencia de las actividades. Las capacidades de producción y de personal también presentan impactos relevantes. En conjunto, los resultados muestran que la falta de financiamiento incide en múltiples dimensiones de la gestión empresarial.

Figura 14
Postergación de inversiones por falta de financiamiento



La gran mayoría de las empresas ha tenido que posponer inversiones o compras en múltiples ocasiones debido a la falta de financiamiento. Esta cifra es alarmante porque evidencia que las restricciones crediticias no son eventos aislados sino una condición recurrente que obliga a las empresas a diferir continuamente sus planes de desarrollo. Solo una minoría declara no tener restricciones. La postergación repetida de inversiones tiene efectos acumulativos negativos en la competitividad empresarial y en la capacidad de respuesta ante oportunidades de mercado.

Figura 15
Efectos en la sostenibilidad empresarial



La falta de financiamiento impacta principalmente en la reducción de la producción, afectando directamente la sostenibilidad operativa de las empresas. Asimismo, se evidencia pérdida de clientes y mercado, lo que debilita su posición competitiva. Las dificultades para cumplir con los pagos a proveedores generan tensiones en la cadena comercial. En conjunto, estos efectos limitan la innovación y comprometen la viabilidad empresarial a mediano y largo plazo.

3.2. Análisis de las entrevistas a Expertos

Con el propósito de profundizar en los factores que limitan el acceso al financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil, se realizaron entrevistas a expertos vinculados al ámbito financiero y empresarial. El análisis cualitativo de sus respuestas permitió identificar patrones recurrentes relacionados con obstáculos externos, debilidades internas de gestión financiera y las consecuencias que generan las restricciones de crédito sobre la inversión, expansión y sostenibilidad empresarial, en concordancia con los objetivos específicos planteados en la investigación.

Obstáculos externos para el acceso al crédito formal

Los expertos coinciden en que las políticas crediticias restrictivas del sistema financiero representan uno de los principales obstáculos externos para el acceso al financiamiento de las medianas empresas comerciales. Entre los factores más relevantes se identifican las elevadas tasas de interés, la exigencia de garantías reales superiores al monto del crédito solicitado y los prolongados procesos de evaluación crediticia. Asimismo, el entorno económico y regulatorio incrementa el riesgo percibido por las entidades financieras, lo que deriva en criterios más conservadores, priorizando sectores considerados menos expuestos y excluyendo al sector comercial, caracterizado por su dependencia del consumo y la volatilidad de las ventas.

Factores internos de gestión financiera que limitan el financiamiento

Con relación a los factores internos, los expertos coinciden que las principales debilidades se asocian a una gestión financiera poco estructurada. Puesto que, se presenta de forma recurrente la ausencia de estados financieros actualizados, auditados y consistentes, así como deficiencias en la planificación financiera y en la gestión del flujo de caja. Además, se existe con regularidad la mezcla entre finanzas personales y empresariales, así como inconsistencias entre la información contable presentada y los ingresos declarados formalmente. Estas debilidades afectan negativamente el perfil financiero de las empresas ante las entidades crediticias,

dificultan la evaluación de la capacidad de pago y reducen las probabilidades de aprobación del financiamiento, incluso en empresas que son operativamente viables.

Impacto de las restricciones de financiamiento en la inversión y sostenibilidad

Los expertos señalan que las limitaciones de acceso al crédito tienen un impacto significativo en la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las medianas empresas. La falta de financiamiento oportuno obliga a las empresas a postergar inversiones en infraestructura, tecnología, inventarios y apertura de nuevos mercados, restringiendo su crecimiento y modernización. Lo que reduce la competitividad frente a empresas mejor capitalizadas y las obliga a operar en condiciones de supervivencia, con márgenes de liquidez ajustados y escasa capacidad para enfrentar crisis económicas. A largo plazo, estas restricciones comprometen la sostenibilidad del negocio, incrementan el riesgo de estancamiento y, en algunos casos, pueden derivar en la reducción de operaciones o la salida del mercado.

4. Discusión

Los resultados obtenidos en esta investigación revelan una problemática estructural en el acceso al financiamiento por parte de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil. El hallazgo de que más de tres cuartas partes de las empresas encuestadas han enfrentado dificultades al solicitar crédito formal confirma la magnitud del problema y su carácter generalizado, no limitado a casos aislados. Esta situación coincide con lo señalado por los expertos entrevistados, quienes identificaron las políticas crediticias conservadoras del sistema financiero y el alto costo del financiamiento como obstáculos externos predominantes. En este sentido, Guamán-Briones y Goya-Contreras (2025) encontraron que las empresas medianas en Guayaquil enfrentan problemas como costos operativos elevados y acceso restringido al financiamiento, lo que limita su competitividad y requiere políticas públicas que reduzcan barreras regulatorias.

En cuanto a los factores externos, las altas tasas de interés emergieron como la barrera más mencionada por los encuestados, seguida de los trámites lentos y los procesos de evaluación estrictos. Estos hallazgos son consistentes con la perspectiva de los expertos, quienes destacaron que las entidades financieras priorizan sectores menos expuestos, excluyendo al sector comercial por su percepción de mayor riesgo debido a la volatilidad de las ventas y la dependencia del consumo. Al respecto, Solórzano et al. (2024) señalan que en Ecuador las principales barreras incluyen altas tasas de interés, requisitos de garantía onerosos y la falta de productos financieros adecuados para las necesidades específicas de las empresas medianas, lo que limita significativamente su capacidad para expandirse.

La inestabilidad económica del país fue identificada por más de la mitad de los encuestados como el factor del entorno que más afecta su acceso al crédito, lo cual evidencia cómo el contexto macroeconómico incide directamente en las decisiones de financiamiento. La OCDE (2024) confirma que alrededor del 30% de las empresas medianas de América Latina afrontan restricciones de financiamiento, con diferenciales de tasas de interés notablemente elevados respecto a las grandes empresas.

Respecto a los factores internos, se identificó una aparente contradicción: mientras que la mayoría de las empresas reporta contar con registros contables actualizados y asesoría financiera profesional, simultáneamente reconocen deficiencias en documentación incompleta y falta de planeación financiera como problemas que dificultan la obtención de crédito. Los expertos aportaron claridad a esta paradoja al señalar que muchas empresas mantienen contabilidad únicamente con fines tributarios, no como herramienta de gestión, y que es común encontrar estados financieros que no reflejan la realidad económica del negocio o flujos de caja proyectados sin sustento técnico.

Esta situación coincide con lo planteado por Saavedra-García y Espíndola-Armenta (2020), quienes identificaron que entre los problemas de gestión financiera de las empresas medianas están la inexperiencia en sistemas de control, manejo inadecuado de créditos y cobranzas, y el contemplar los servicios contables solo para cumplir con requisitos tributarios. Esta brecha entre la percepción de formalidad y la calidad real de la información financiera constituye un hallazgo relevante que explica parcialmente las dificultades crediticias.

Las consecuencias de las limitaciones de financiamiento son significativas y multidimensionales. La mayoría de las empresas reportó que su crecimiento ha sido restringido total o parcialmente, y casi tres cuartas partes han tenido que posponer inversiones en múltiples ocasiones. Los efectos más frecuentes incluyen reducción de la producción, pérdida de clientes o mercado y limitaciones en innovación. Estos hallazgos confirman lo expresado por los expertos, quienes señalaron que sin financiamiento oportuno las empresas quedan en modo supervivencia, perdiendo competitividad frente a competidores mejor capitalizados y con mayor riesgo de estancamiento o salida del mercado. La CAF (2022) sostiene que la baja productividad de las empresas medianas latinoamericanas está correlacionada con el limitado acceso a crédito, resultando clave la promoción efectiva de acceso al financiamiento para impulsar su crecimiento.

Asimismo, García Aguilar et al. (2024) encontraron que en épocas de inestabilidad económica las empresas medianas ecuatorianas adoptan estrategias de financiamiento conservadoras, buscando minimizar riesgos y asegurar la solvencia operativa en detrimento de su expansión. La triangulación de los datos cuantitativos de las encuestas con las perspectivas cualitativas de los expertos permite una comprensión integral del fenómeno estudiado.

5. Conclusión

La presente investigación permitió analizar los factores que limitan el acceso al financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil, en coherencia con los objetivos específicos planteados:

De acuerdo con los resultados de la investigación se identificaron obstáculos externos estructurales para acceder al crédito formal, confirmados tanto por las encuestas como por las entrevistas a expertos. Entre las principales barreras destacan las altas tasas de interés, las políticas crediticias restrictivas, la exigencia de garantías reales superiores al monto del crédito, los prolongados procesos de evaluación y la rigidez de los criterios de riesgo aplicados por las entidades financieras. Asimismo, el entorno económico y regulatorio incrementa el riesgo percibido del sector comercial, considerado vulnerable por su dependencia del consumo y la volatilidad de las ventas, lo que reduce la disposición del sistema financiero a otorgar financiamiento.

De igual manera, la investigación demuestra que existen debilidades internas de gestión financiera que influyen negativamente en la obtención de crédito por parte de las medianas empresas. Existen una gestión financiera poco estructurada, caracterizada por la falta de estados financieros actualizados y confiables, deficiencias en la planificación financiera y en la gestión del flujo de caja, así como la mezcla entre finanzas personales y empresariales. A ello se suman inconsistencias entre la información contable presentada y los ingresos declarados formalmente, lo que debilita el perfil financiero de las empresas y genera desconfianza en las entidades crediticias. En consecuencia, estos factores internos reducen la capacidad de las empresas para demostrar solvencia y capacidad de pago, aun cuando sean operativamente viables.

Finalmente, los hallazgos confirman que las limitaciones de financiamiento tienen un impacto significativo en la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las medianas empresas del sector comercial. La falta de acceso a crédito oportuno obliga a las empresas a postergar inversiones en infraestructura, tecnología, inventarios y apertura de nuevos mercados, restringiendo su crecimiento y reduciendo su competitividad frente a empresas mejor

capitalizadas. Esta situación conduce a operar con márgenes de liquidez ajustados y con escasa capacidad para enfrentar crisis económicas, lo que a largo plazo compromete la sostenibilidad del negocio, incrementa el riesgo de estancamiento y puede derivar en la reducción de operaciones o salida del mercado.

Si bien los objetivos específicos de la investigación no contemplaron el desarrollo de propuestas, los resultados obtenidos permiten identificar líneas de acción orientadas a atender los factores que limitan el acceso al financiamiento de las medianas empresas del sector comercial de Guayaquil. Estas líneas abarcan seis áreas de mejora: fortalecimiento de la documentación financiera, mejora del historial crediticio, optimización del capital de trabajo, planificación financiera estratégica, diversificación de fuentes de financiamiento y fortalecimiento de garantías. La implementación de estos lineamientos permitirá a las medianas empresas del sector comercial de Guayaquil construir un perfil crediticio más sólido, reducir la percepción de riesgo por parte de las entidades financieras y acceder a las condiciones de financiamiento necesarias para su desarrollo y sostenibilidad.

6. Referencias bibliográficas

- Agencia Financiera de Desarrollo. (2024). *Barreras de acceso al financiamiento para empresas medianas*. AFD.
- Alianza para la Sostenibilidad Empresarial. (2024). *Sostenibilidad empresarial en América Latina*. ACCSE.
- Alter Finance. (2024). *Desafíos financieros para las empresas en 2024*. <https://www.alterfinance.es>
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador. (2024). *Evolución de la cartera de crédito en Ecuador*. Asobanca.
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2023). *Acceso al financiamiento de las empresas medianas en América Latina*. CAF.
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2024). *Impacto de las restricciones crediticias en las empresas medianas latinoamericanas*. CAF.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2020). *Las empresas medianas en América Latina y el Caribe: situación actual y desafíos*. BID.
- Bonilla, J. (2024). *Restricciones financieras y competitividad empresarial en Ecuador*. Editorial Universitaria.
- Cantos, M. y Rodríguez, L. (2024). Gestión financiera y desempeño económico en pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Económicas*, 12(2), 45-62.
- Cessio Factoring. (2023). *Barreras internas y externas para el acceso al crédito en empresas medianas*. <https://www.cessiofactoring.com>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). *Supervivencia empresarial de las empresas medianas en América Latina*. CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2024). *Las empresas medianas como pilar de las economías latinoamericanas*. CEPAL.
- Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa. (2024). *Evolución de las tasas de interés para empresas medianas en España*. CEPYME.
- Corporación Andina de Fomento. (2024). *Acceso al crédito y desarrollo empresarial en América Latina*. CAF.
- Corporación Andina de Fomento y Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (2024). *Créditos otorgados a miempresas medianas en Ecuador*. CAF-CONAFIPS.
- El Universo. (2024, marzo 15). Empresas que reciben créditos productivos emplean más de un millón de ecuatorianos. *El Universo*. <https://www.eluniverso.com>
- Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas. (2024). *Resultados de la ENAFIN 2024*. INEGI.
- Esade. (2024). *Planificación financiera y control de gestión en las empresas*. Esade Business School.
- Foro Económico Mundial. (2024). *El papel de las empresas medianas en la economía global y los desafíos de financiamiento*. WEF.
- Fundación de las Cajas de Ahorros. (2025). *Accesibilidad de las empresas al préstamo bancario*. Funcas.
- Fundación IE. (2025). *Observatorio de Finanzas de los Hogares y las empresas medianas*. IE Business School.
- Galarza, S. y Quiroz, M. (2019). Evaluación del historial crediticio en economías emergentes. *Revista de Economía y Finanzas*, 8(3), 112-128.
- García Aguilar, J. del C., Arauz Limaico, C. E., Bayas Villamarín, A., Estrella Paredes, C. M., Ballesteros Trujillo, L. A. y Sampedro Zapata, A. G. (2024). Financiamiento del capital de trabajo y competitividad, un estudio de las empresas medianas del Distrito Metropolitano de Quito en Ecuador. *European Public & Social Innovation Review*, 9, 1-20. <https://doi.org/10.31637/epsir-2024-554>
- George, D. y Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A simple guide and reference* (4a ed.). Allyn & Bacon.

- Guamán-Briones, T. G. y Goya-Contreras, R. E. (2025). Análisis financiero de pequeñas y medianas empresas de Servicios del sector Urdesa Central del norte de Guayaquil, periodo 2023-2024. *Revista Científica Zambos*, 4(1), 249-272. <https://doi.org/10.69484/rcz/v4/n1/89>
- Hernández-Sampieri, R. y Mendoza, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Encuesta Estructural Empresarial 2023*. INEC.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2024). *Registro Estadístico de Empresas 2023*. INEC.
- InterFuerza. (2024). *Gestión de efectivo y salud financiera empresarial*. <https://www.interfuerza.com>
- Kalto, R. (2024). Planificación financiera empresarial: fundamentos y aplicaciones. *Journal of Business Finance*, 15(1), 23-41.
- Konfío. (2024). *Uso de créditos bancarios por empresas medianas mexicanas en 2024*. <https://www.konfio.mx>
- Mendoza, A. y Torres, B. (2025). Desafíos financieros de las empresas medianas en Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 10(1), 78-95.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard*. OECD Publishing.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2024). *Índice de Políticas para empresas medianas: América Latina y el Caribe 2024*. OECD Publishing.
- Pacto Mundial de las Naciones Unidas. (2024). *Finanzas sostenibles y el rol del sector privado*. UN Global Compact.
- Primicias. (2023, octubre 10). Tasas de interés para empresas suben por tercera vez en 2023. *Primicias*. <https://www.primicias.ec>
- Rodríguez, A. y Pérez, A. O. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*, (82), 179-200.
- Rodríguez, P. y Aviles, C. (2023). Dificultades de acceso al financiamiento en empresas medianas ecuatorianas. *X-Pedientes Económicos*, 7(2), 34-52.
- Saavedra-García, M., Camarena-Adame, M. y Tapia-Sánchez, B. (2024). Gestión financiera en empresas medianas: un análisis de las prácticas contables. *Contaduría y Administración*, 69(1), 1-25.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2024). *Registro de empresas medianas activas en Guayaquil*. SCVS.
- Thomson Reuters. (2024). *Gestión financiera digital para empresas medianas*. <https://www.thomsonreuters.com>
- Urdaneta-Montiel, A. y Zambrano-Morales, A. (2024). Financiamiento y eficiencia técnica del sector bancario ecuatoriano. *Revista de Economía Latinoamericana*, 18(2), 156-178.
- Zambrano, L., Pérez, M. y García, R. (2024). Factores que limitan la oferta de financiamiento a las empresas medianas en Ecuador. *Redalyc*, 12(3), 89-110.

Anexo 1. Guía de encuesta para Jefe o responsable financiero de empresas medianas comerciales de Guayaquil

ENCUESTA PARA EL ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS MEDIANAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL.

Este cuestionario es anónimo y tiene como finalidad recoger información con fines exclusivamente académicos. Los datos proporcionados serán tratados de forma confidencial y utilizados únicamente para el desarrollo de una investigación universitaria. Por favor, seleccione la respuesta que más se ajusta a su realidad u opinión empresarial. Su colaboración es muy valiosa.

OBJETIVO GENERAL: Analizar los factores que limitan el financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil.

Objetivos específicos:

1. Identificar los principales obstáculos externos que afectan a las medianas empresas de para el acceso al crédito formal. *(sección 1, preguntas 4 a 8)*
2. Evaluar los factores internos de gestión financiera que influyen en la obtención de crédito por parte de las empresas medianas. *(sección 2, preguntas 9 a 13)*
3. Determinar cómo las limitaciones de financiamiento afectan la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las empresas medianas de Guayaquil. *(sección 3, preguntas 14 a 18)*

Información General de la Empresa

1. Tiempo de operación de su empresa

- Menos de 5 años
- Entre 5 y 10 años
- Más de 10 años

2. Número de trabajadores con los que cuenta actualmente la empresa:

- 50 – 99
- 100 – 150
- 151 – 199
- Más de 200

3. ¿Qué tipo de actividad se dedica la empresa?

- Alimentos, frutas, legumbres y hortalizas.
- Productos químicos industriales
- Computadoras, comunicación y tecnología
- Textiles y calzado
- Electrodomésticos
- Maquinaria y equipos
- Supermercados
- Productos agrícolas y madereros
- Tiendas de ropa
- Productos de belleza limpieza y cuidado
- Productos de ferretería y afines
- Productos de ganadería, acuicultura y pesca

Sección 1: Obstáculos externos y acceso al crédito

4. **¿Su empresa ha enfrentado dificultades al solicitar crédito formal?**
- Sí
 - No
5. **¿Qué dificultades ha enfrentado su empresa al intentar obtener un crédito? (Seleccione 3 opciones)**
- Altas tasas de interés
 - Solicitud de garantías difíciles de cumplir
 - Procesos de evaluación muy estrictos
 - Trámites lentos
 - Políticas bancarias cambiantes
 - Ninguno
6. **¿Con qué frecuencia su empresa enfrenta barreras externas al solicitar crédito?**
- Frecuentemente
 - Ocasionalmente
 - Raramente
 - Nunca
7. **¿Qué políticas bancarias considera más restrictivos para obtener crédito? Seleccione 2 opciones**
- Plazos de pago cortos
 - Montos mínimos de crédito demasiado altos
 - Evaluación de riesgo muy estricta
 - Exigen historial crediticio limpio.
 - Poca oferta de productos financieros adaptados para las medianas empresas
8. **¿Cuáles factores del entorno económico afectan el acceso de crédito a su empresa? (Seleccione los que correspondan)**
- Inestabilidad económica del país
 - Incremento general de tasas de interés
 - Reducción del crédito disponible por los bancos
 - Falta de programas estatales de apoyo de financiamiento
 - Ninguno

Sección 2: Factores internos de gestión financieras

9. **¿Su empresa cuenta con los registros contables y estados financieros actualizados?**
- Sí
 - No
 - Solo cuando se requiere financiamiento

10. ¿Con que frecuencia su empresa revisa los ingresos, gastos y deudas antes de solicitar un crédito?

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Anualmente
- Nunca

11. ¿Qué documentación financiera presenta su empresa para solicitar un crédito? (Seleccione hasta 3 opciones)

- Estado de resultado
- Balance general
- Flujo de caja
- Declaraciones tributarias
- Otro

12. ¿Su empresa cuenta con un profesional o asesor financiero para organizar la información contable?

- Sí
- No
- Solo cuando se solicita financiamiento externo

13. ¿Qué problemas internos de su empresa considera que dificultan la obtención de crédito? (Seleccione 2 opciones)

- Documentación incompleta
- Información financiera desorganizada
- Falta de planeación financiera
- Historial de pagos internos irregulares
- Otros

Sección 3: impacto de las limitaciones de financiamiento

14. ¿Su empresa ha sido afecta por la falta de financiamiento?

- Sí
- No
- Parcialmente

15. ¿La falta de acceso al financiamiento ha restringido el crecimiento de su empresa?

- Si
- No
- Parcialmente

16. ¿Qué áreas de su empresa han sido afectadas por la falta de crédito? (Seleccione 3 opciones)

- Operación diaria
- Compra de inventario
- Expansión de negocio

- Capacidades de producción
- Capacidad de personal
- Otro

17. ¿Ha tenido que posponer inversiones o compra por falta de financiamiento?

- Si, varias veces
- No
- No tengo restricciones

18. ¿Qué efectos ha tenido la falta de financiamiento en la sostenibilidad de su empresa? (Seleccione 2 opciones)?

- Reducción de la producción
- Pérdida de clientes o mercado
- Dificultad para pagar proveedores
- Limitación en innovación o nuevos productos
- Otro

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema del trabajo de titulación: FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL

Autor: Ana Soria Lema

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario encuesta dirigida al Jefe o responsable financiero de empresas medianas comerciales de Guayaquil

Objetivos General: Analizar los factores que limitan el financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrumento P= Pertinente NP = No pertinente		B) Calidad técnica y representativa O= Óptima B= Buena R= Regular D= Deficiente				C) Lenguaje A= Adecuado I = Inadecuado		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	X		X				X		
2	X		X				X		
3	X		X				X		
4	X		X				X		
5	X		X				X		
6	X		X				X		
7	X		X				X		
8	X		X				X		
9	X		X				X		
10	X		X				X		
11	X		X				X		
12	X		X				X		
13	X		X				X		
14	X		X				X		
15	X		X				X		
16	X		X				X		
17	X		X				X		
18	X		X				X		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 22/12/2025						Firma:  C.I. 0910621465		

Observaciones Generales _____

Anexo 2. Guía de entrevista para expertos bancarios y gerentes financieros.

ENCUESTA PARA EL ANÁLISIS DE LOS FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS MEDIANAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL.

Esta entrevista es parte de un estudio académico cuyo objetivo es analizar los factores que limitan el financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil. Sus respuestas serán tratadas de forma confidencial y utilizadas exclusivamente con fines investigativos.

OBJETIVO GENERAL: Analizar los factores que limitan el financiamiento de las medianas empresas del sector comercial en Guayaquil.

Objetivos específicos:

1. Identificar los principales obstáculos externos que afectan a las medianas empresas para el acceso al crédito formal. *(preguntas 1 y 2)*
2. Evaluar los factores internos de gestión financiera que influyen en la obtención de crédito por parte de las empresas medianas. *(preguntas 3 y 4)*
3. Determinar cómo las limitaciones de financiamiento afectan la capacidad de inversión, expansión y sostenibilidad de las empresas medianas. *(preguntas 5 y 6)*

PREGUNTAS

1. Desde su experiencia, ¿cuáles son los principales obstáculos externos que enfrentan las medianas empresas del sector comercial para acceder al crédito formal?
2. ¿Qué políticas o requisitos establecidos por las entidades financieras considera más difíciles de cumplir para las medianas empresas?
3. ¿Qué debilidades internas de gestión financiera observa con mayor frecuencia en las medianas empresas al momento de solicitar crédito?
4. ¿Qué tipo de información financiera o contable suele presentar mayores deficiencias y limita la aprobación del financiamiento?
5. Desde su perspectiva, ¿cómo afectan las restricciones de financiamiento a la capacidad de inversión y expansión de las medianas empresas?
6. ¿Qué consecuencias ha observado en la sostenibilidad y competitividad de las medianas empresas debido a la falta de acceso al financiamiento?

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

Tema del trabajo de titulación: FACTORES QUE LIMITAN EL FINANCIAMIENTO DE LAS MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL EN GUAYAQUIL.

Autor: Ana Soria Lema

Nombre del Instrumento de recolección de datos: Cuestionario dirigido para entrevista dirigida a expertos bancarios y gerentes financieros con experiencia en financiamiento empresarial.

Perfil de expertos:

- Analistas de crédito empresarial
- Jefes o coordinadores de crédito
- Gerentes de agencia
- Ejecutivos de negocios empresariales

Objetivos General: Analizar los factores que limitan el financiamiento de las medinas empresas del sector comercial en Guayaquil.

ITEM / preguntas (Cantidad en función de cuántas preguntas tenga el instrumento)	A) Correspondencia de las preguntas con los objetivos de la investigación/instrument		B) Calidad técnica y representativa				C) Lenguaje		OBSERVACIONES
	P	NP	O	B	R	D	A	I	
1	X		X				X		
2	X		X				X		
3	X		X				X		
4	X		X				X		
5	X		X				X		
6	X		X				X		
DATOS DEL EVALUADOR	Nombres: MARCELO BASTIDAS Profesión: ING EN ESTADISTICA Cargo: DOCENTE Fecha: 22/12/2025						Firma:  C.I. 0910621465		

Observaciones Generales _____

Anexo 3: Respuesta de los expertos entrevistados

1. Desde su experiencia, ¿Cuáles son los principales obstáculos externos enfrentan las medianas empresas del sector comercial para acceder al crédito formal?	
Experto 1	Uno de los principales obstáculos externos que enfrentan las medianas empresas son las tasas de interés, también requerimiento de activos tangibles como garantía lo cual es una barrera extra para comercios que operan con inventarios o activos intangibles. Las políticas de otorgamiento de crédito impuestas por las entidades bancarias son más restrictivas priorizando sectores menos expuestos excluyendo aún más al sector comercial.
Experto 2	El entorno económico y regulatorio que incrementa el riesgo percibido por las entidades financieras esta incertidumbre hace que el financiamiento sea más restrictivo a esto se suma los factores como las condiciones del mercado y las políticas del riesgo del sistema financiero, como las tasas de interés y políticas de liquidez del sistema en general
Experto 3	Desde mi experiencia en el sector bancario y en la asesoría empresarial, considero que los principales obstáculos externos son las políticas crediticias conservadoras del sistema financiero, especialmente en contextos de incertidumbre económica. A esto se suma el alto costo de financiamiento, reflejado en tasas de interés. Otro obstáculo relevante es la asimetría de información, ya que muchas entidades financieras perciben al sector comercial como de mayor riesgo por su dependencia al consumo y la volatilidad de las ventas. Finalmente, la burocracia y los tiempos prolongados de evaluación crediticia desincentivan a muchas medianas empresas a completar el proceso.

2. ¿Qué políticas o requisitos establecidos por las entidades financieras considera más difíciles de cumplir para las medianas empresas?	
Experto 1	Los requisitos más difíciles de cumplir son la exigencia de garantías reales que sean mayor al monto del préstamo, así como la presentación de un historial crediticio impecable lo cual es complejo dentro de un entorno de ventas volátiles. Además, las entidades financieras imponen políticas rígidas de capacidad de pago, basados en flujos de caja históricos que no siempre reflejan el potencial de crecimiento.
Experto 2	La demostración de ingresos estables y formalizados ya que muchas empresas para poder evadir impuestos declaran menos ingresos. Además, el cumplimiento del historial crediticio positivo ya que el mínimo para aplicar a un crédito es de más de 750 puntos en el historial crediticio y la exigencia de garantías reales o personales.
Experto 3	Uno de los requisitos más difíciles de cumplir es la exigencia de garantías reales suficientes, como bienes inmuebles libres de gravamen. Asimismo, las políticas relacionadas con historial crediticio impecable, niveles mínimos de ventas formales y antigüedad del negocio suelen excluir a empresas que, aunque operativamente viables, no cumplen estrictamente con estos criterios. También resulta complejo cumplir con los indicadores financieros exigidos, como niveles de endeudamiento, liquidez o cobertura, especialmente cuando el crecimiento ha sido acelerado, pero no ordenado financieramente.

3. ¿Qué debilidades internas de gestión financiera observa con mayor frecuencia en las medianas empresas?	
Experto 1	Las debilidades más comunes incluyen la falta de estados financieros auditados y actualizados y también una deficiente planificación de flujo de caja lo que impide demostrar la capacidad de pago futuro.
Experto 2	Una debilidad común en las empresas medianas al momento de solicitar el crédito es la falta de orden en sus finanzas, muchas empresas no llevan un control claro en sus flujos de caja o mezclan la información financiera personal con la del negocio.
Experto 3	Con frecuencia observe una gestión financiera poco, estructurada, donde no existe una clara separación entre finanzas del negocio y las personales de los propietarios, es común encontrar deficiencias en la planeación financiera como herramienta de toma de decisiones, sino solo con fines tributarios, lo cual limita su capacidad de presentar un perfil sólido entre las entidades financieras.

4. ¿Qué tipo de información financiera o contable suele presentar mayores deficiencias y limita la aprobación de financiamiento?	
Experto 1	Lo que más perjudica para la obtención de crédito es la falta de estados financieros auditados y actualizados, aunque frecuentemente los estados no reflejan la realidad del negocio. Los flujos de caja proyectados que suelen ser optimistas o no tienen sustento técnico lo que genera desconfianza.
Experto 2	La falta de documentación de respaldo es un factor muy limitante para la obtención de productos financieros, con frecuencia se presenta estados financieros incompletos o desactualizados y también es común que la información financiera no coincida con todo lo declarado esto impide reflejar su capacidad de pago real.
Experto 3	Las mayores deficiencias se presentan en los estados financieros, especialmente en el estado de resultados y el flujo de efectivo. En muchos casos, la información no está actualizada, no es consistente entre periodos o no refleja la realidad económica del negocio. También es frecuente la falta de respaldo contable adecuado, como conciliaciones bancarias, registros de inventarios y cuentas por cobrar. Estas debilidades generan desconfianza en el análisis crediticio y limitan la aprobación del financiamiento.

5. Desde su perspectiva, ¿Cómo afecta las restricciones de financiamiento a la capacidad de inversión y expansión de las medianas empresas?	
Experto 1	Las restricciones de crédito limitan las medianas empresas, sin financiamiento oportuno las empresas quedan en modo supervivencia en lugar de crecer y evolucionar. Al no contar con “oxígeno financiero” las empresas están obligadas a postergar la modernización tecnológica o la apertura de nuevas sucursales perdiendo competitividad frente a las grandes cadenas que si tienen acceso a capital.
Experto 2	Cuando una empresa no accede a financiamiento suele postergar inversiones importantes como mejora de infraestructura, compra de inventario o expandirse. Esto hace que el crecimiento sea más lento y que se pierdan oportunidades de negocio que podrían aprovecharse con apoyo financiero.
Experto 3	Las restricciones de financiamiento afectan directamente la capacidad de las medianas empresas para invertir en expansión, innovación y mejora de procesos. Sin acceso a crédito, muchas empresas se ven obligadas a crecer de forma orgánica y lenta, perdiendo oportunidades de mercado. Además, la falta de financiamiento limita la posibilidad de modernizar infraestructura, diversificar productos o mejorar la experiencia del cliente, lo cual reduce su competitividad frente a empresas mejor capitalizadas.

6. ¿Qué consecuencia ha observado en la sostenibilidad y competitividad de las medianas empresas debido a la falta de acceso a financiamiento?	
Experto 1	La falta de crédito termina asfixiando la competitividad del negocio. Cuando una mediana empresa no tiene ese respaldo financiero se queda estancada utilizando equipos viejos o en este caso implementando procesos manuales porque no disponen de efectivo para invertir en tecnología mientras que la competencia que si cuenta con financiamiento toma un mayor posicionamiento. A largo plazo la sostenibilidad se vuelve inestable porque ante cualquier crisis económica o caída de ventas la empresa no tiene una reserva de liquidez para afrontar contingencias lo que muchas veces conlleva a la reducción de sus operaciones o son forzadas a cerrar sus establecimientos. En resumen, los negocios que no cuentan con financiamiento mantienen sus actividades, no con el objetivo de generar grandes ganancias si no para no quebrar.
Experto 2	La sostenibilidad de las empresas se debilita debido a la falta de financiamiento. A futuro estas empresas pierden competitividad porque no pueden invertir en mejoras en innovación lo que los deja en desventaja frente a competidores mejor financiados y mejor calificados.
Experto 3	He observado que la falta de acceso al financiamiento puede comprometer seriamente la sostenibilidad financiera de las medianas empresas, llevándolas a operar con altos niveles de liquidez ajustada y son margen para enfrentar crisis. En términos de competitividad, estas empresas quedan rezagadas frente a competidores que, si acceden a recursos financieros, lo que se traduce en menor capacidad de adaptación, menor inversión en talento y tecnología, y mayor riesgo de informalidad o endeudamiento en condiciones no favorables. A largo plazo, esto puede derivar en estancamiento o incluso salida del mercado.

