

DOI: 10.26820/reciamuc/9.(4).diciembre.2025.202-223

URL: <https://reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/1653>

EDITORIAL: Saberes del Conocimiento

REVISTA: RECIAMUC

ISSN: 2588-0748

TIPO DE INVESTIGACIÓN: Artículo de revisión

CÓDIGO UNESCO: 53 Ciencias Económicas

PAGINAS: 202-223



Estrategias de financiamiento de pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano

Financing strategies for small and medium-sized companies in the ecuadorian metalmechanical sector

Estratégias de financiamento para pequenas e médias empresas do setor metal-mecânico equatoriano

José Roberto Caicedo Valencia¹

RECIBIDO: 21/09/2025 **ACEPTADO:** 28/10/2025 **PUBLICADO:** 03/12/2025

1. Magíster Scientiarum en Gerencia de Empresas Mención Gerencia Financiera; Economista; Universidad Técnica "Luis Vargas Torres" de Esmeraldas; Esmeraldas, Ecuador; <https://orcid.org/0009-0000-6154-3066>

CORRESPONDENCIA

José Roberto Caicedo Valencia
director@mawil.us

Esmeraldas, Ecuador

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar las estrategias de financiamiento para las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano. Se realizó una revisión exhaustiva de la teoría acerca de las estrategias de financiamiento, basada en autores como Thompson y Strickland, Emery, Finnerty y Stowe, Block y Hirt, Eslava, Besley y Brigham, entre otros. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva, con una investigación de campo no experimental, cuya población objeto de estudio, estuvo conformada por 5 empresas pertenecientes a dicho sector. El instrumento utilizado para la recolección de información fue un cuestionario diseñado con sesenta y seis (66) ítems, con preguntas de selección simple y múltiple. Los resultados obtenidos determinaron que las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano cuentan con un número de clientes determinado, un personal medianamente capacitado, apoyan el desarrollo social, económico y cultural de la población, mantienen un entorno seguro y saludable para sus trabajadores. Las políticas públicas implementadas por el estado, no son las más adecuadas y solicitan implementar nuevas políticas para beneficios del sector. Las empresas cumplen con el marco regulatorio, y la innovación tecnológica es de vital importancia en las decisiones de financiamiento. Para impulsar su crecimiento requieren de mejoramiento de la infraestructura, y financiamiento para emprender nuevos proyectos, a fin de coadyuvar al fortalecimiento empresarial en función de sus objetivos, y contribuir con mayores aportes al crecimiento económico del país.

Palabras clave: Estrategias de financiamiento; Pequeñas y medianas empresas; Sector metalmecánico.

ABSTRACT

The economic growth of the country the objective of this work is to analyze the financing strategies for SMEs in the Ecuadorian metalworking sector. A comprehensive review of the theory about financing strategies was conducted, based on authors such as Thompson and Strickland, Emery, Finnerty and Stowe, Block and Hirt, Eslava, Besley and Brigham, among others. The methodology used was descriptive, with a non-experimental field investigation, whose population under study was made up of 5 companies belonging to this sector. The instrument used to collect information was a questionnaire designed with sixty-six (66) items, with simple and multiple selection questions. The results obtained determined that small and medium-sized companies in the Ecuadorian metalworking sector have a certain number of clients, a moderately trained staff, support the social, economic and cultural development of the population, maintain a safe and healthy environment for their workers. The public policies implemented by the state are not the most appropriate and they request the implementation of new policies for the benefits of the sector. Companies comply with the regulatory framework, and technological innovation is of vital importance in financing decisions. To boost their growth, they require infrastructure improvement and financing to undertake new projects. in order to contribute to business strengthening based on its objectives, and contribute with greater contributions to the country's economic growth.

Keywords: Financing strategies; Small and medium-sized companies; Metalworking sector.

RESUMO

O crescimento económico do país O objetivo deste trabalho é analisar as estratégias de financiamento para PMEs no setor metalúrgico equatoriano. Foi realizada uma revisão abrangente da teoria sobre estratégias de financiamento, com base em autores como Thompson e Strickland, Emery, Finnerty e Stowe, Block e Hirt, Eslava, Besley e Brigham, entre outros. A metodologia utilizada foi descritiva, com uma investigação de campo não experimental, cuja população em estudo foi composta por 5 empresas pertencentes a este setor. O instrumento utilizado para a recolha de informações foi um questionário elaborado com sessenta e seis (66) itens, com perguntas de seleção simples e múltipla. Os resultados obtidos determinaram que as pequenas e médias empresas do setor metalúrgico equatoriano têm um certo número de clientes, uma equipe moderadamente treinada, apoiam o desenvolvimento social, econômico e cultural da população e mantêm um ambiente seguro e saudável para seus trabalhadores. As políticas públicas implementadas pelo Estado não são as mais adequadas e elas solicitam a implementação de novas políticas para o benefício do setor. As empresas cumprem o quadro regulamentar e a inovação tecnológica é de vital importância nas decisões de financiamento. Para impulsionar o seu crescimento, necessitam de melhorias nas infraestruturas e de financiamento para empreender novos projetos, a fim de contribuir para o fortalecimento das empresas com base nos seus objetivos e contribuir com maiores contribuições para o crescimento econômico do país.

Palavras-chave: Estratégias de financiamento; Pequenas e médias empresas; Setor metalúrgico.

Introducción

La gerencia financiera es clave para que las pequeñas y medianas empresas (PYMES) logren sus objetivos a través de planes financieros a corto, mediano y largo plazo, lo que les facilita el acceso a créditos internos y externos y les permite un crecimiento económico globalizado. Una estrategia financiera y de financiamiento implica la planificación de los recursos necesarios y su aplicación rentable dentro del negocio.

En Ecuador, las PYMES del sector metalmecánico tienen un notable potencial de crecimiento económico, impulsado por políticas gubernamentales que incentivan la inversión. Frente a la creciente competitividad del mercado, la adopción de estrategias financieras sólidas se vuelve indispensable. Estas estrategias no solo pueden optimizar resultados y aumentar utilidades, sino también mejorar la eficiencia en la transformación de insumos en productos, consolidando el sector como un pilar económico capaz de exportar, generar empleo y competir a nivel nacional e internacional. El sector metalmecánico, al ser dinámico y tecnificado, demanda mayores inversiones para fortalecer sus actividades, lo que se traduce en mayor rentabilidad y competitividad. Esto incluye la capacidad de innovar, aprender y reaccionar rápidamente para satisfacer la demanda, otorgando a las PYMES ventajas competitivas significativas. El objetivo central de esta investigación es, precisamente, analizar las estrategias de financiamiento de las PYMES metalmecánicas ecuatorianas.

El siglo XXI, marcado por el desarrollo tecnológico, la globalización y la constante innovación, exige a las empresas prepararse para redefinir sus mercados, métodos de producción y la ubicación de sus recursos (Rincón y Mújica, 2004). Ante la incertidumbre, la flexibilidad, la concertación y la imaginación son esenciales para anticipar y superar las crisis derivadas de la inadecuación de las estructuras productivas a los cambios. Una correcta financiación es

vital para cubrir las necesidades de capital al menor costo y maximizar beneficios, buscando una estructura financiera óptima para alcanzar los objetivos. El volumen de financiación depende del nivel de negocio, la estructura y el equipamiento, con proporciones adecuadas entre capital circulante y fijo que varían según el tipo y sector de la empresa, pero siempre deben ser productivas para cubrir el financiamiento.

La gerencia financiera debe planificar el financiamiento basándose en las estrategias de financiamiento del negocio. Diez y López (2001) definen la estrategia de financiamiento como la determinación de la estructura de pasivos de la empresa y una guía para seleccionar fuentes de financiación. Su propósito principal es gestionar eficientemente los fondos disponibles, controlando el riesgo, minimizando el costo financiero y generando un apalancamiento favorable. Estas estrategias buscan seleccionar el tipo de deuda adecuado, mantener una proporción óptima entre recursos propios y ajenos, gestionar el costo de la deuda y asegurar la autosuficiencia financiera. Es crucial que el costo de la financiación se alinee con la rentabilidad esperada para remunerar adecuadamente a los aportantes. Eslava (2008) enfatiza la importancia de conocer el costo de la deuda para elegir la alternativa más económica compatible con el riesgo. El costo medio de la estructura financiera mide la eficiencia de su gestión. Las empresas pueden optar por financiamiento a largo plazo (aportes de capital, préstamos bancarios, emisión de deuda) o a corto plazo (préstamos con intereses o créditos espontáneos). Pérez-Carballo (2008) subraya que las opciones de financiamiento deben ser las de menor costo, ya que el costo de capital mide la eficiencia financiera y es fundamental para la evaluación de inversiones. La estrategia de financiamiento es una pauta crucial en la administración financiera, especialmente en momentos de crisis o cambios. La aplicación de estas estrategias debe considerar la naturaleza del

negocio, factores clave de éxito, lineamientos organizacionales, objetivos financieros, programas de inversión y relaciones con instituciones financieras, evaluando el tipo de financiamiento más adecuado a corto y largo plazo.

Las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano ejemplifican la necesidad de estas estrategias de financiamiento. Este sector, que produce maquinarias y herramientas para otras industrias, es fundamental para la economía, generando 23,600 empleos directos y más de 50,000 indirectos (Jiménez y Navarrete, 2018). Contribuye con el 1.8% del PIB nacional y el 12% del PIB manufacturero (Pro Ecuador, 2018), demostrando un crecimiento y pronósticos optimistas, incluso con un enfoque ecológico.

La industria metalmecánica abarca desde la siderurgia hasta la fabricación de piezas, y su presencia se extiende a sectores como la construcción, transporte, agricultura y energía, gracias a la calidad y versatilidad de sus productos, además de su compromiso con el desarrollo tecnológico (Pavón, citado por Diario El Universo, 2017). Con una capacidad de producción de más de 2.1 millones de toneladas anuales y una concentración en ciudades clave, el sector cuenta con personal altamente calificado, con más de 61,000 profesionales titulados entre 2010 y 2016. A pesar de su dinamismo y el aumento de exportaciones (superando los 800 millones de USD), la inversión es crucial para su desarrollo. Aunque la industria ha contribuido a importantes proyectos públicos y privados, y posee una capacidad instalada utilizada al 51% con potencial para la Matriz Productiva, la caída de la inversión pública y la recesión en la construcción han afectado la demanda (Zabalá, 2018). Quezada y col (2018) señalan que, a pesar de su aporte económico, muchas PYMES metalmecánicas ecuatorianas operan artesanalmente, careciendo de estructura organizativa, gestión tecnológica y estrategias de venta/administración.

Es evidente que un análisis cuidadoso del financiamiento es necesario para evitar que el tamaño y el costo de capital afecten su desempeño financiero y de gestión. En un mundo globalizado, las PYMES metalmecánicas ecuatorianas deben fortalecer su competitividad y buscar recursos financieros para sus proyectos de inversión a mediano y largo plazo. Por lo tanto, el objetivo de esta investigación es analizar las estrategias de financiamiento de estas PYMES, considerando los factores determinantes y los tipos de estrategias a corto y largo plazo. La gerencia financiera debe comprender profundamente estas estrategias para evaluar las necesidades, la cantidad y las condiciones de la deuda, buscando maximizar el valor de la empresa. El financiamiento es el "combustible" del negocio, y las estrategias adecuadas permitirán a las PYMES elegir los caminos correctos para obtener recursos, evaluando la solvencia y las condiciones de la deuda.

Metodología

Este estudio sobre las estrategias de financiamiento en PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano es de tipo descriptivo y analítico, empleando un diseño no experimental, transeccional y de campo con un enfoque cuantitativo. Se analizan las estrategias tal como se presentan en su entorno real, recolectando datos en un único momento y directamente de una muestra de 5 PYMES en Quito, seleccionadas por su robusta infraestructura, de una población total de 1,349 PYMES metalmecánicas en Ecuador. La información primaria se obtuvo de gerentes y directores financieros mediante un cuestionario de 66 preguntas (dicotómicas, de escala y de opción múltiple, incluyendo preguntas mixtas), complementada con fuentes secundarias como libros y tesis. El proceso incluyó la redacción de preguntas alineadas con los indicadores de la variable de estudio y su aplicación a una muestra para medir actitudes mediante una escala de respuestas.

Resultados

Identificar los factores determinantes de las

decisiones de financiamiento de las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano.

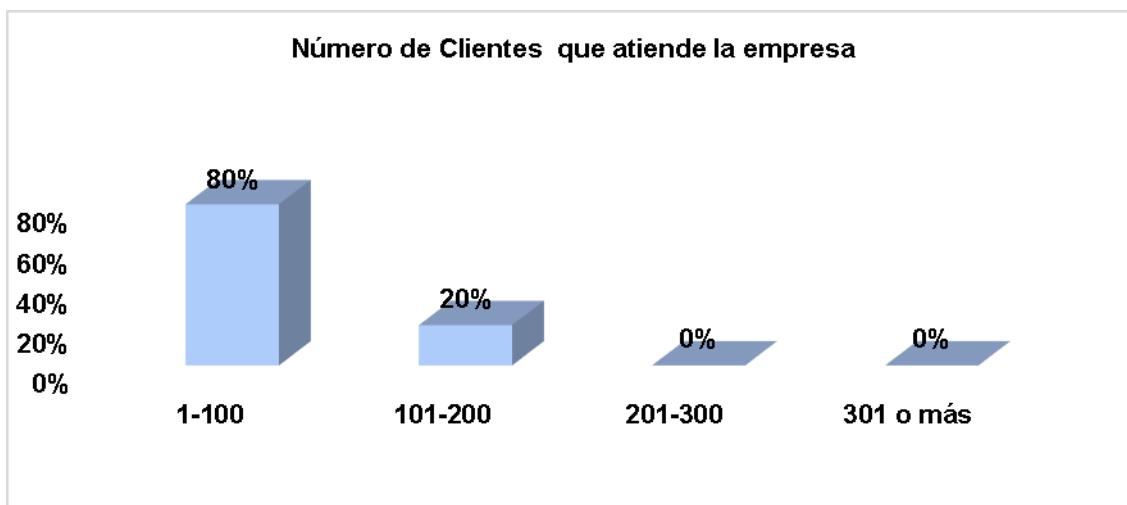


Figura 1. El número de clientes que atiende la empresa

Según los resultados obtenidos en el instrumento utilizado para el efecto se obtuvo que el número de clientes que atienden las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano oscila entre 1 a 100 clientes, es decir 80% y de 101 a 200 el 20%, reafirmando lo manifestado por Thompson y Strickland (2012), cuando afirman que existen una serie de factores

que están inmersos en el macro ambiente de la empresa en la cual ella opera que se detallan a continuación: características demográficas, valores y estilos de vida de la sociedad (clientes); factores legales, políticos y regulatorios; factores ecológicos y medioambientales; factores tecnológicos; condiciones económicas generales; y fuerzas globales.

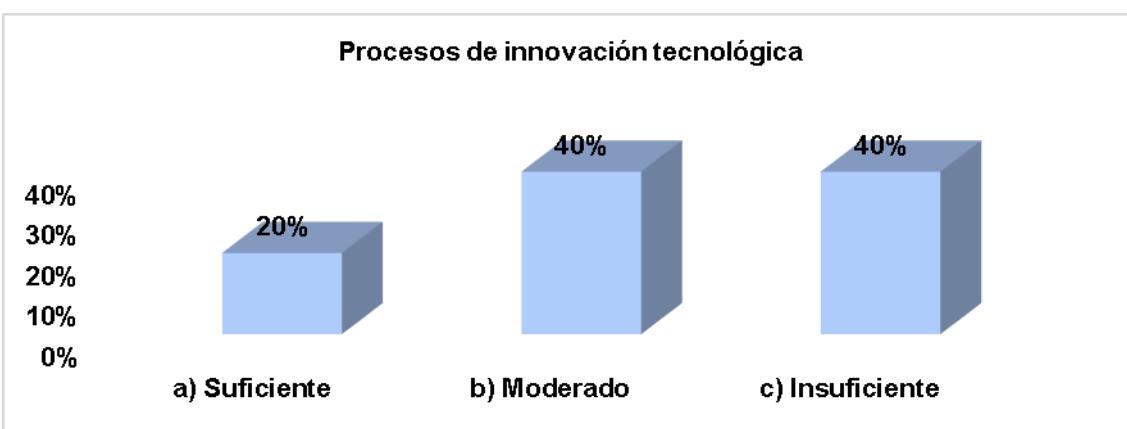


Figura 2. El nivel de procesos de innovación tecnológica

En relación al ítem anterior y a objeto de mantener coherencia en los resultados obtenidos acerca de los procesos de innovación tecnológica en las PYMES del sector

metalmecánico ecuatoriano, se evidencia que para el 20% de la población encuestada, los procesos de innovación tecnológica en el sector metalmecánico ecuatoriano,

son suficientes, para el 40% es moderado, y el otro 40% afirma que son insuficientes lo que de alguna manera incide en las decisiones de financiamiento a corto y largo plazo, reafirmando lo que Thompson y Strickland (2012), señalan cuando establecen

que los factores tecnológicos son el ritmo de cambio tecnológico y los avances técnicos que llegan a tener amplios efectos en la sociedad, como la ingeniería genética, la popularización de internet y los cambios en las tecnologías de comunicación.

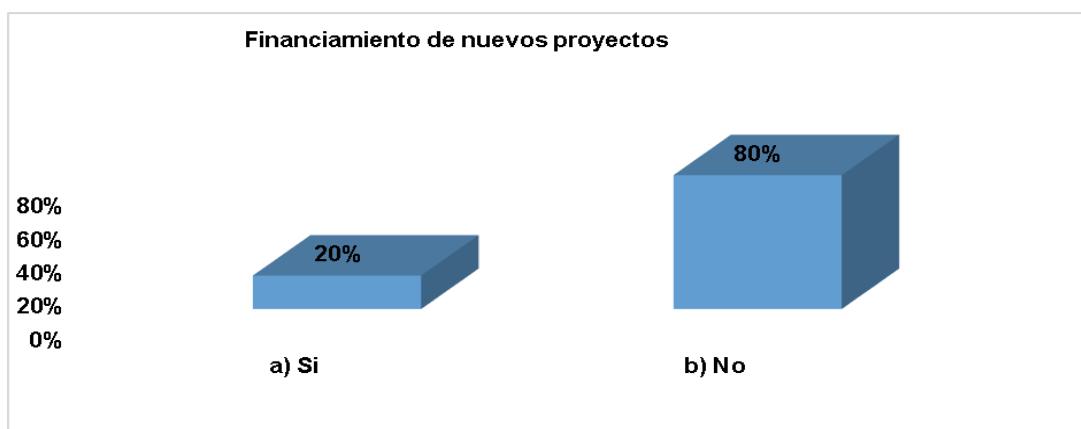


Figura 3. La empresa cuenta con el financiamiento necesario para emprender nuevos proyectos

Los resultados de esta pregunta demuestran que el 80% de las pequeñas y medianas empresas no cuentan con el financiamiento necesario para emprender nuevos proyectos, confirmando lo que manifiestan Thompson y Strickland. (2012), cuando afirman que los factores económicos también son las condiciones en los mercados de acciones y bonos que afectan la confianza del consumidor y el ingreso para gasto discrecional.

Storey (2003), concuerda con lo planteado ya que desde ciertos supuestos se entiende que el mercado garantiza una asignación eficiente de los recursos con el mecanismo de precios, pese a lo cual la existencia de fallos del mercado puede justificar, en el plano teórico, la acción pública en ciertas situaciones. Desde esta perspectiva, las medidas de apoyo a las PYME encuentran su fundamento en las imperfecciones de la información y en la presencia de externalidades.

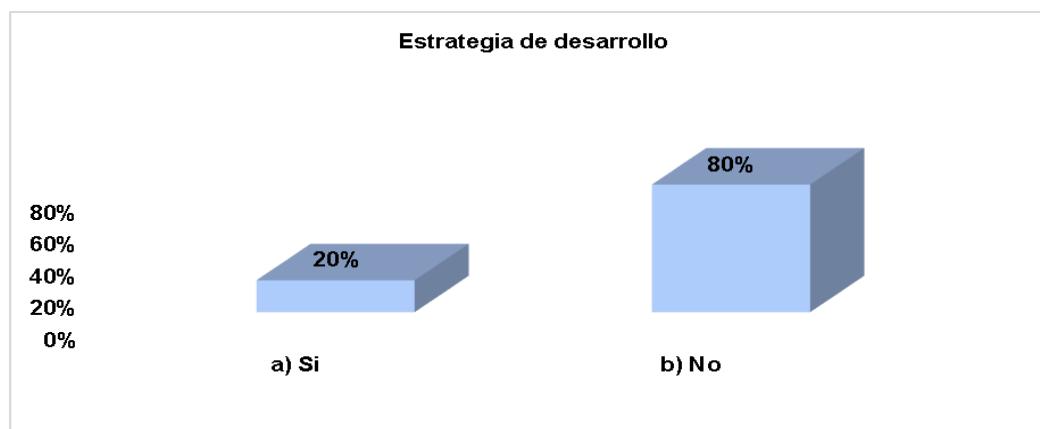


Figura 4. La empresa cuenta con estrategias de desarrollo para acceder a las fuentes de financiamiento del mercado

De los resultados obtenidos en esta pregunta, se evidencia que el 80% de las PYMES del sector metalmecánico no cuenta con estrategias de desarrollo que le posibilite acceder a las fuentes de financiamiento que ofrece el mercado, ello se corresponde con lo que manifiestan Thompson y Strickland. (2012),

cuando afirman que los factores económicos en los ámbitos local, estatal o regional, nacional o internacional, afectan a empresas e industrias, en cuanto a tasas de crecimiento económico, de desempleo, de inflación y de interés, déficits o superávits comerciales, tasas de ahorro y producto interno per cápita.

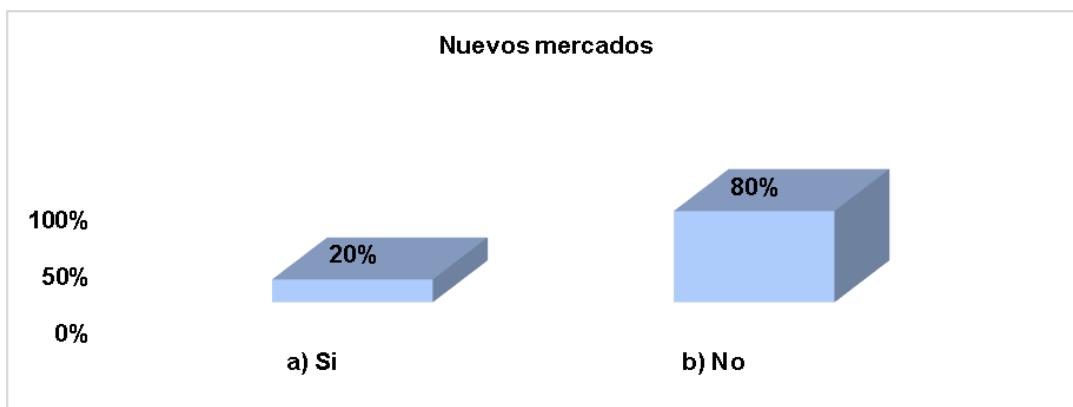


Figura 5. La empresa cuenta con nuevos mercados para colocar sus productos y mejorar sus márgenes de ventas

Se evidencia de los resultados que el 80% de las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano no cuenta con nuevos mercados, y el restante 20% afirma que si cuenta con nue-

vos mercados: y en este sentido Thompson y Strickland. (2012), afirman que las condiciones económicas son factores determinantes en la apertura y acceso a nuevos mercados.

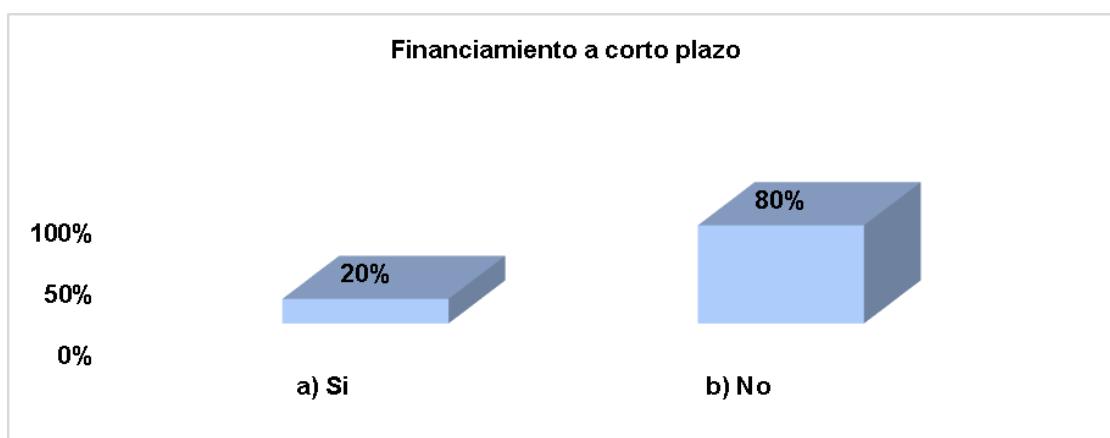


Figura 6. La empresa ha obtenido financiamiento a corto plazo recientemente

De los resultados obtenidos en este ítem, se infiere que el 80% de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano han obtenido financiamiento a corto plazo recientemente reafirmando

lo manifestado por Block y Hirt. (2013), en su teoría, cuando expresan que las fuentes de financiamiento no se encuentran restringidas a un número pequeño de fuentes de fondos.

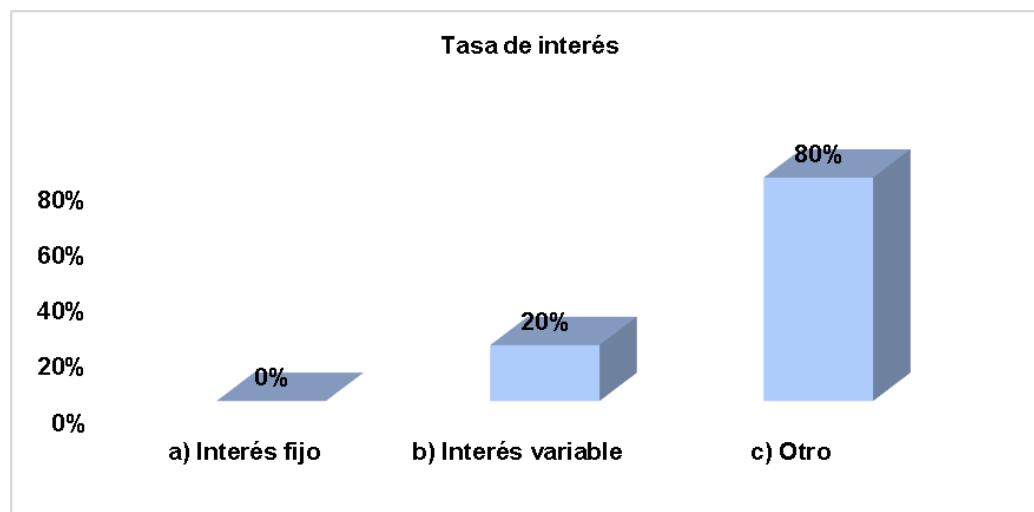


Figura 7. De ser afirmativa su respuesta, la tasa interés fijada fue

De los resultados obtenidos en este ítem, se evidencia que el 80% de la población encuestada se ha financiado a corto plazo con otra tasa de interés, reafirmando lo manifestado por Roberts (1978), quien destaca que los gobiernos pueden crear un sistema dual de

tipo de cambio de dos maneras. Un método consiste en imponer restricciones en el mercado legal de cambios e incentivar la creación de un mercado negro. Un segundo procedimiento es instituir un mercado paralelo reservado para cierto tipo de transacciones.

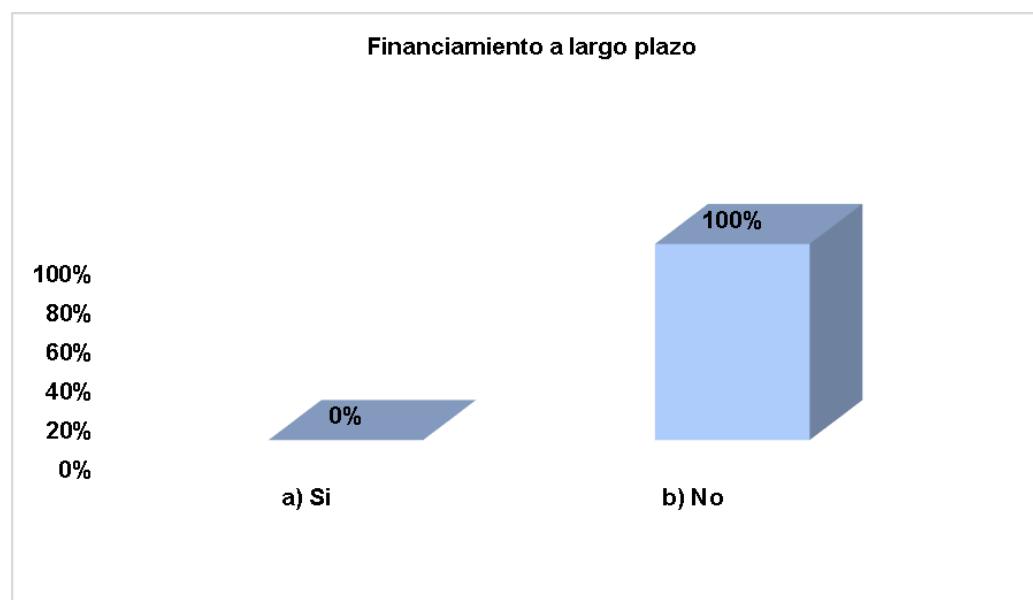


Figura 8. La empresa ha obtenido financiamiento a largo plazo recientemente

De a los resultados obtenidos de las empresas encuestadas, el 100% de las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano no han incurrido en financiamiento a largo plazo. Al respecto Block y Hirt. (2013), afirman

que los fondos a largo plazo suelen ser invertidos en activos fijos, con varias mezclas para el financiamiento de activos posible durante el ciclo de negocio.

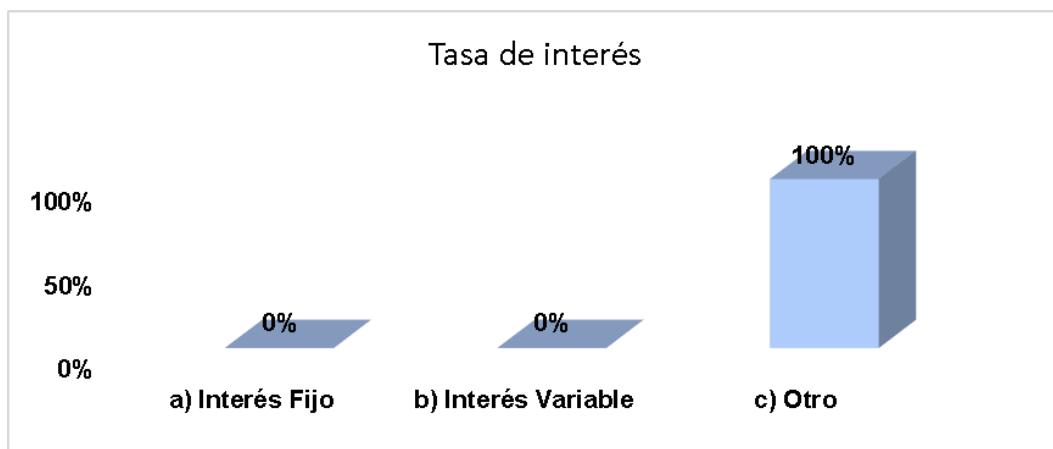


Figura 9. De ser afirmativa su respuesta, la tasa interés fijada fue

Los resultados evidencian que el 100% de las pequeñas y medianas empresas no han obtenido financiamiento a largo plazo por parte de las instituciones financieras, esto se corresponde con los hallazgos del ítem no. 22 que le precede, y es que supone el autor de esta investigación que por las regulaciones y el costo del financiamiento en el Ecuador, los administradores de las empresas del sector encuestado, se inclinan por “otro” tipo de financiamiento que tiene

una tasa de interés muy costosa por cuanto recurren a prestamistas, que cobran intereses muy por encima del que fija la Banca Comercial legalmente establecida, porque de esa manera minimizan los recaudos exigidos y pueden obviar otros controles.

Thompson y Strickland (2012), afirman que las tasas de interés, e inflación afectan el crecimiento económico de las empresas e industrias.

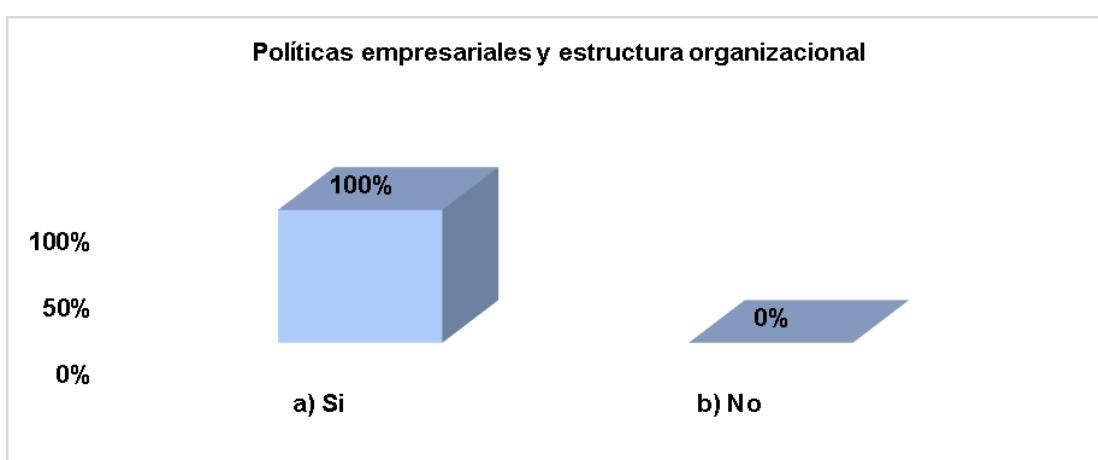


Figura 10. La empresa cuenta con políticas empresariales y estructura organizacional

El 100% de las pequeñas y medianas empresas afirman contar con políticas empresariales y una estructura organizacional; al respecto Rubio Domínguez (2008), afirma que la política de la empresa se identifica

siempre con la "misión económica". Esta misión está definida esencialmente por los objetivos corporativos, aparte de tener siempre presente que lo importante no es solo ganar dinero, sino fabricar un buen producto o dar

un correcto servicio. El diseño de la estructura de una organización empresarial tiene que estar claramente definida y asumida por todos sus componentes. El organigrama

funcional de la empresa indicará claramente la pirámide de la organización, cadena de mando y sus vinculaciones a todos los niveles, tanto ascendentes como descendentes.

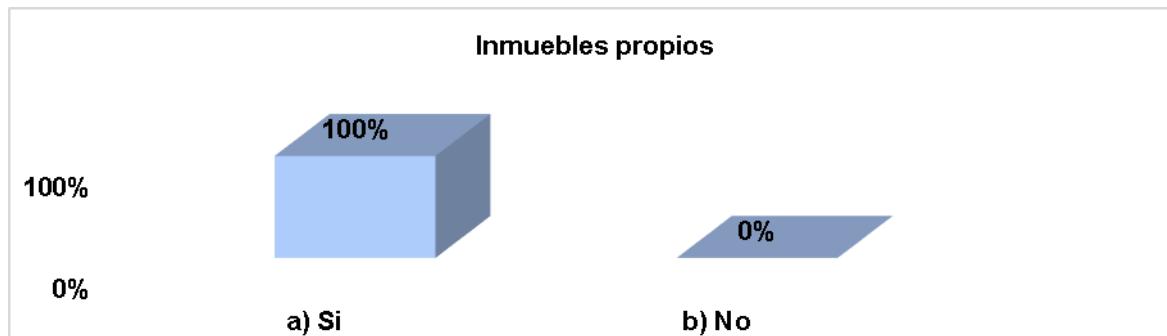


Figura 11. La empresa cuenta con inmuebles propios dentro de sus activos

Los resultados obtenidos en este ítem, demuestran que el 100% de las pequeñas y medianas empresas señalan contar con inmuebles propios dentro de sus activos, y esto reafirma la importancia de ello según

Guajardo Cantú (2008), al afirmar que los activos fijos son activos con vida útil de más de un año que se adquieren para ser utilizados en las operaciones de un negocio, con el fin de obtener ingresos

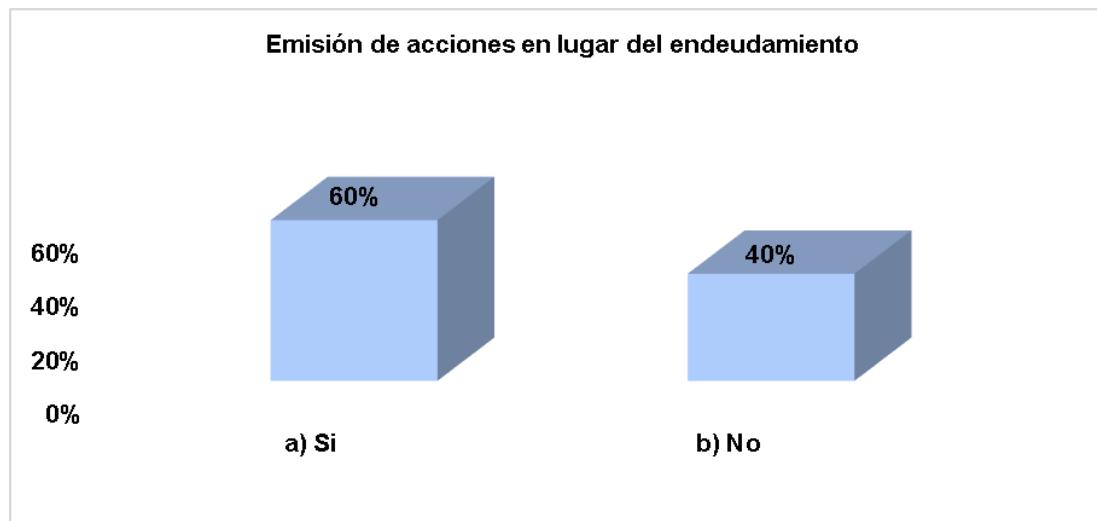


Figura 12. Los propietarios prefieren la emisión de acciones en lugar del endeudamiento

De los resultados obtenidos en este ítem se destaca que el 60% de las pequeñas y medianas empresas encuestadas, prefieren incurrir en emisión de acciones en lugar del endeudamiento, mientras que el restante 40% afirma que no prefiere la emisión de acciones. Al respecto Thompson y Strickland

(2012), afirman que, la emisión de acciones, representa una forma de financiamiento interna proveniente de los accionistas de la empresa, la misma que ocurre al momento de la constitución de la empresa y luego para realizar aumentos de capital en la que pueden además ingresar nuevos accionistas.

Este financiamiento según lo planteado por Longenecker y col (2010) y Besley y Brigham (2001) lo utilizan las empresas para capital de trabajo, planta y equipo y hasta

proyectos de inversión a un costo por concepto de dividendos como retorno de la inversión realizada por los accionistas.

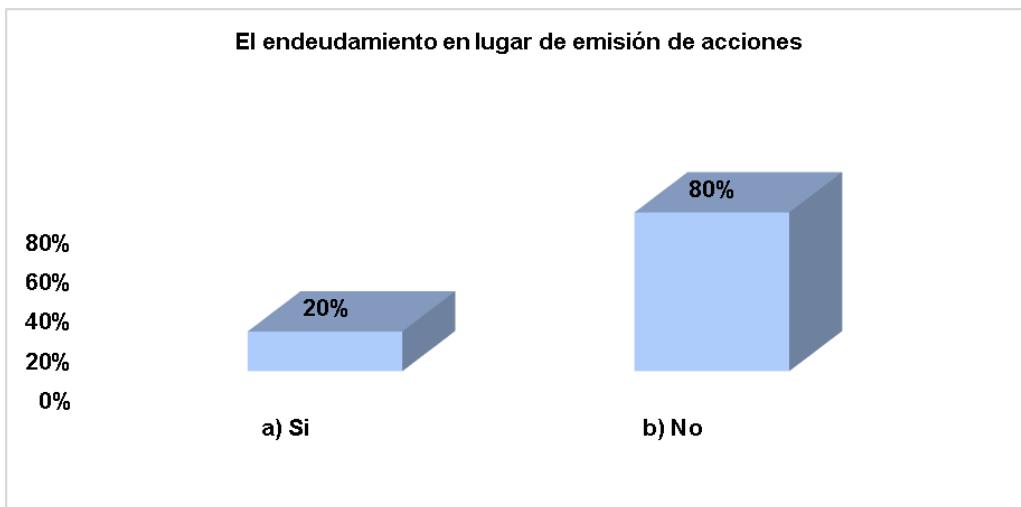


Figura 13. Los propietarios prefieren el endeudamiento en lugar de la emisión de acciones

Solo el 80% de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano por su composición y estructura financiera, prefiere el endeudamiento, en lugar de emitir acciones para finanziarse, ya que no tiene la capacidad de emitirlas en el mercado de valores. Al respecto Ortiz (2005), afirma que los recursos percibidos por las empresas al colocar en el mercado las acciones preferentes representan una fuente de financiamiento permanente que algunos ubican como deuda y otros como parte del capital contable.

Es importante acotar que los tenedores de este tipo de acciones tienen prioridad sobre los activos y utilidades de la empresa y por ende al momento de repartir los dividendos; puede establecerse el monto de los dividendos a repartir al momento de emitir los títulos. Pero las condiciones más comunes establecen que, en caso de liquidación de la empresa los accionistas privilegiados son compensados por su patrimonio, antes que los accionistas comunes.

Objetivo específico 2

Caracterizar las estrategias de financiamiento a corto plazo de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano.

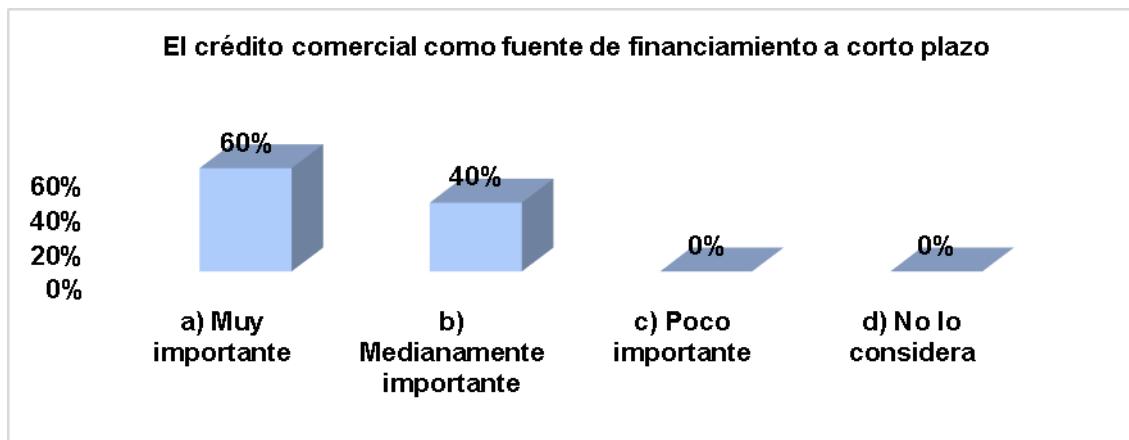


Figura 14. Indique la importancia del crédito comercial como fuente de financiamiento a corto plazo para la empresa

Los resultados obtenidos en este ítem revelan que el 60% de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico manifiesta que el crédito comercial es muy importante y un 40% que el crédito comercial es medianamente importante, esto reafirma lo expresado por Emery y Col

(2000), cuando afirman que este constituye una fuente única grande de fondos a corto plazo para los negocios y que representa, aproximadamente, una tercera parte de los pasivos a corto plazo de las organizaciones no financieras.

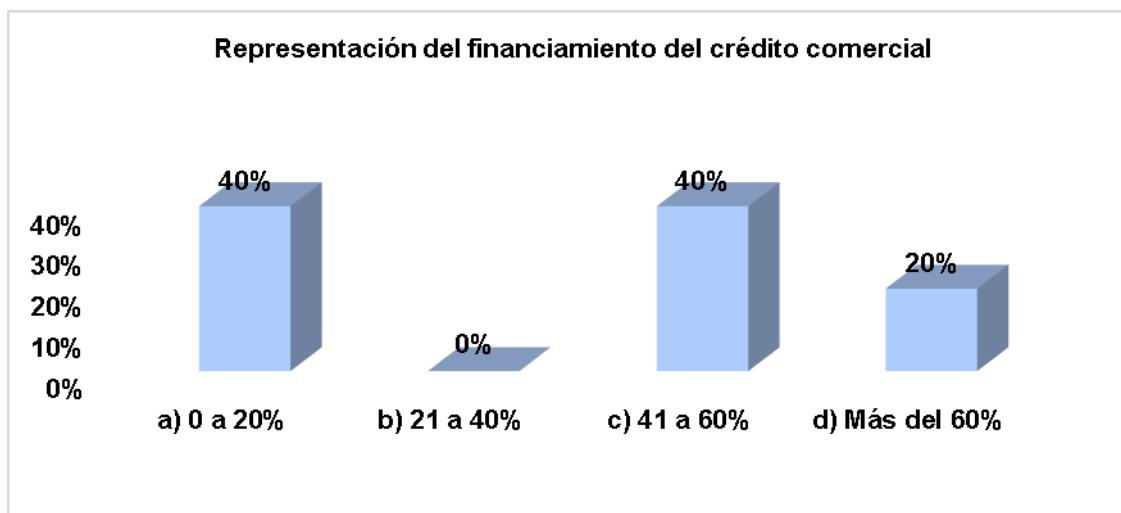


Figura 15. Del total de financiamiento, el crédito comercial representa

Referente a éste ítem ,el 40% de las pequeñas y medianas empresas manifiesta que el crédito comercial representa del 0 a 20% de sus activos; el otro 40% que el crédito comercial representa el 41 a 60% del total de sus activos y el 20% restante el crédito comercial representa más del 60% de sus activos reafir-

mando lo manifestado por Besley y Brigham (2001) y Emery y Col (2000) , cuando afirman que representa una fuente única grande de fondos a corto plazo para los negocios y que representa, aproximadamente, una tercera parte de los pasivos a corto plazo de las organizaciones no financieras.

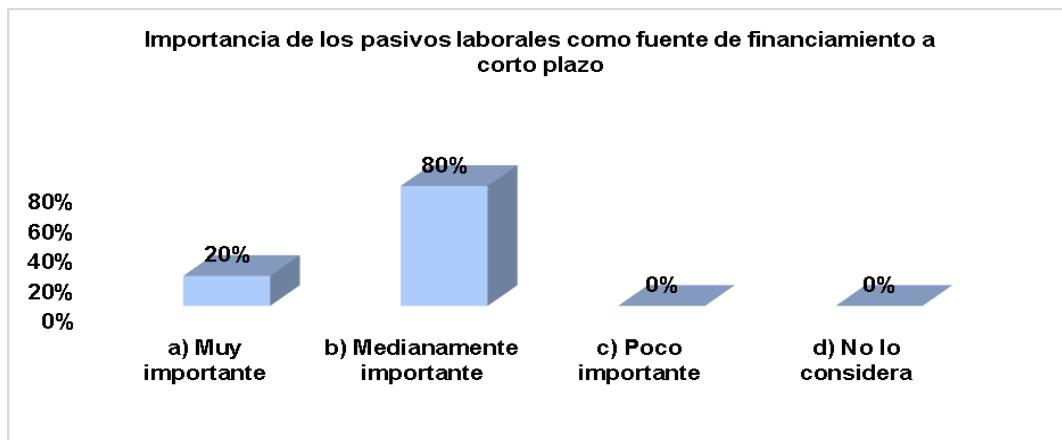


Figura 16. Indique la importancia de los pasivos laborales como fuente de financiamiento a corto plazo para la empresa

En este ítem, el 80% de las pequeñas y medianas empresas manifestaron que los pasivos laborales son medianamente importantes como fuente de financiamiento a corto plazo debido a que su financiamiento

es gratuito y un 20% destaca que los pasivos laborales son muy importantes como fuente de financiamiento a corto plazo, tal como lo señalan Besley y Brigham (2001).

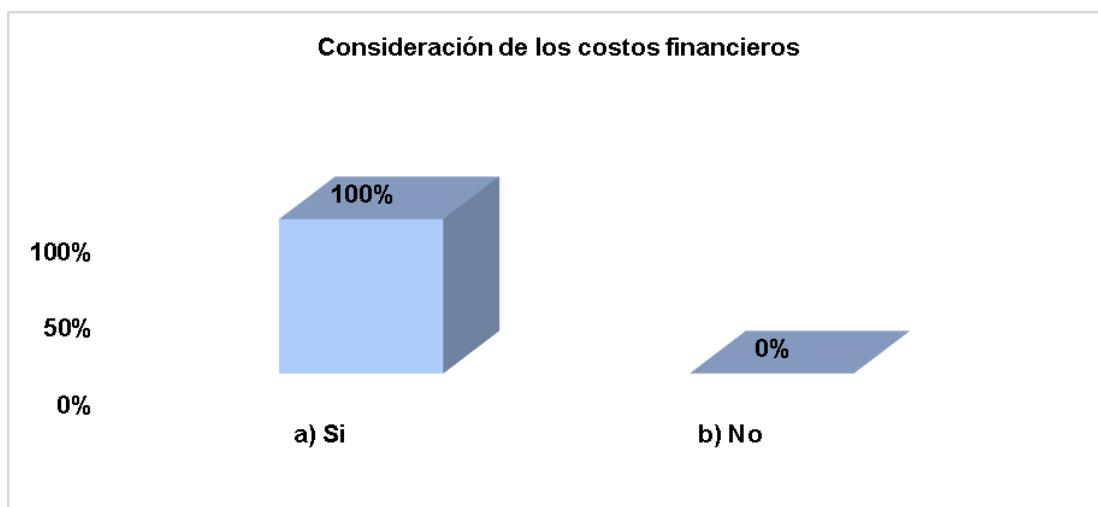


Figura 17. La empresa considera los costos financieros al momento de solicitar un préstamo bancario

Referente a este ítem el 100% de las pequeñas y medianas empresas consideran los costos financieros al momento de incurrir en préstamos bancarios así lo demues-

tran los resultados obtenidos en la encuesta realizada, reafirmando lo manifestado por Longenecker y col (2010).

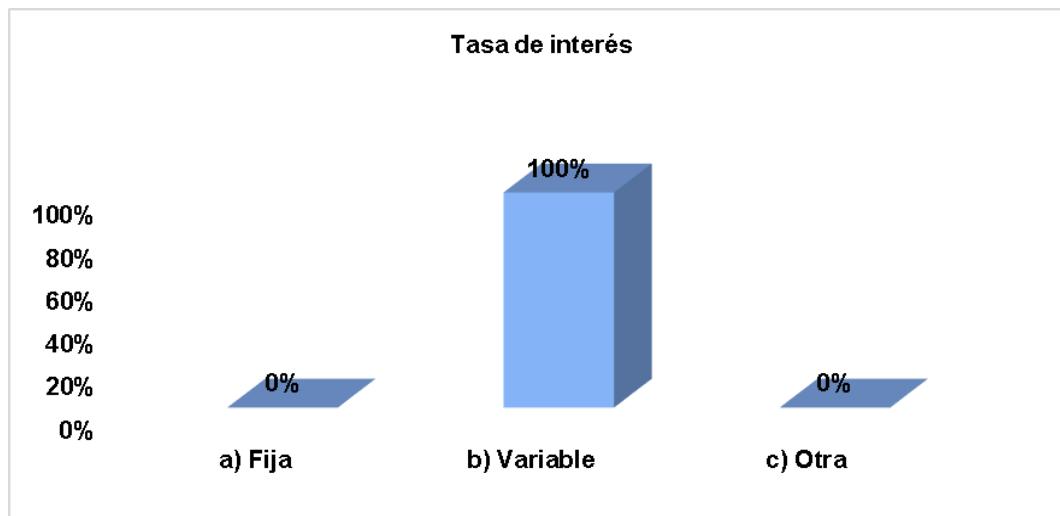


Figura 18. La empresa obtiene financiamiento a corto plazo a una tasa de interés

El 100% de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano, manifiesta que la tasa de interés que aplica al financiamiento bancario a corto plazo, es a una tasa variable, y el resto de la población manifiesta que es a otra tasa distinta de la fija y la variable, ello implica riesgo porque dicho interés genera un costo financiero elevado.

Los resultados en este ítem reafirman lo que manifiestan Mondino y Pendas (2008), que el interés representa un riesgo que supone compromisos asumidos por la persona que asume los títulos de deuda, porque la situa-

ción no es más que la otra cara de una misma moneda en cuyo reverso se ofrecen pagar distintas sumas en concepto de intereses. Distintos compromisos significan distintos niveles de riesgo y, por ende, distintas tasas de interés, por lo que a mayores tasas de interés mayores niveles de riesgo, Hoggarth y Gray (1997), que en los países que eligen tener su propia política monetaria independiente (y por implicación aceptan un tipo de cambio flotante), el banco central debe entonces escoger ya sea entre establecer la cantidad de dinero de reserva o su tasa de préstamo, pero no puede hacer ambas cosas.

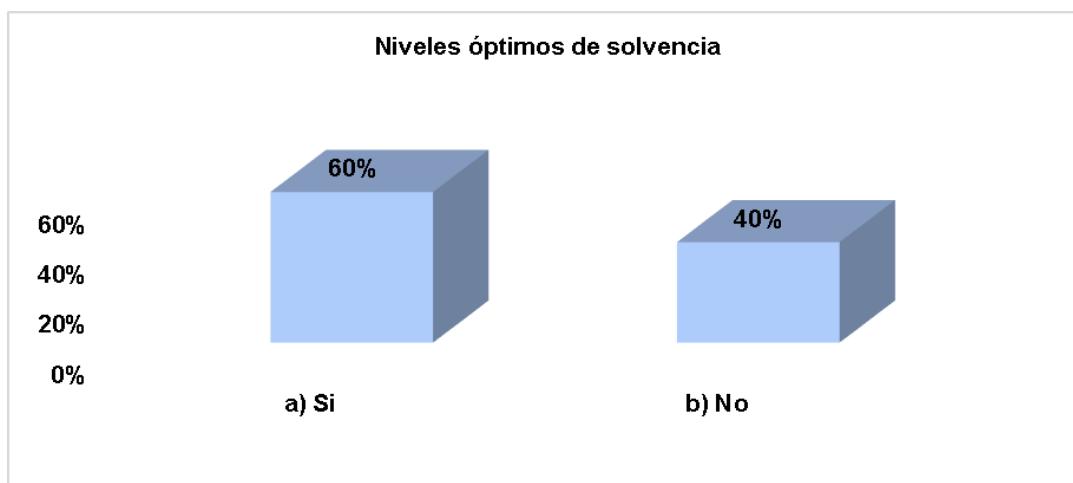


Figura 19. La empresa dispone de niveles óptimos de solvencia para endeudarse a corto plazo

Los resultados obtenidos demuestran que el 60% de las pequeñas y medianas empresas cuentan con niveles de solvencia que sirven de garantía ante las entidades financieras para poder endeudarse a corto plazo, y un 40% no cuenta con los niveles óptimos de solvencia. Sobre este particular Emmery y Col (2000), afirman que los Bancos Comerciales otorgan créditos en una diversidad de formas, ajustándose a las necesidades del prestatario.

Por lo general les prestan a sus clientes que tienen mejor reputación de crédito sobre una base no asegurada. Pero cuando el prestatario representa un riesgo de crédito

relevante, el Banco puede solicitar alguna forma de seguridad. Además, estos préstamos pueden adoptar tres formas básicas: como un préstamo de una transacción específica, una línea de crédito, o un crédito revolvente, y sobre el particular Besley y Brigham (2001), expresan que los préstamos bancarios son una importante fuente de financiamiento en el corto plazo.

Cuando se aprueba un préstamo bancario, se firma un pagare en el que se indica: tasa de interés porcentual, monto del préstamo, programa de reembolso, garantía colateral, y cualquier otra condición convenida entre las partes.

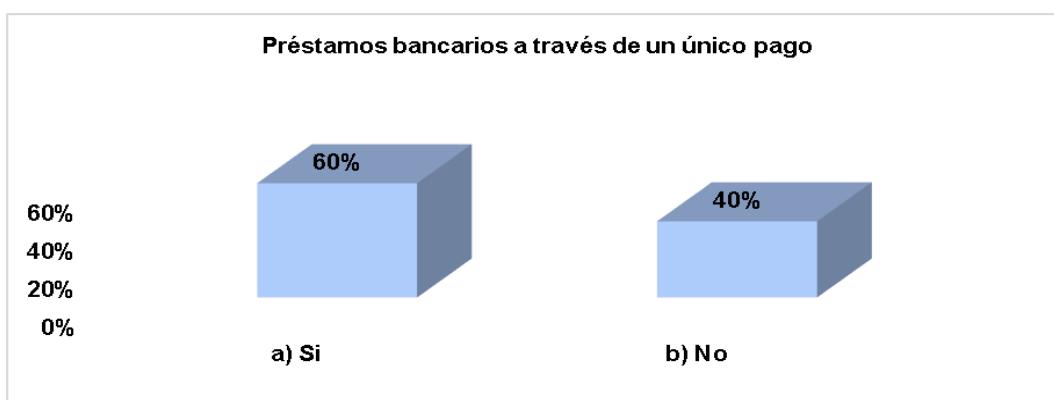


Figura 20. La empresa ha obtenido préstamos bancarios documentados mediante la figura del Pagare

En relación a este ítem, el 60% de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico se inclinan por documentar sus créditos a través de la figura del pagare y el 40% refiere no considerar esta figura. Al respecto Besley y Brigham (2001), afirman que los préstamos bancarios son una

importante fuente de financiamiento en el corto plazo. Cuando se aprueba un préstamo bancario, se firma un pagare en el que se indica: tasa de interés porcentual, monto del préstamo, programa de reembolso, garantía colateral, y cualquier otra condición convenida entre las partes.

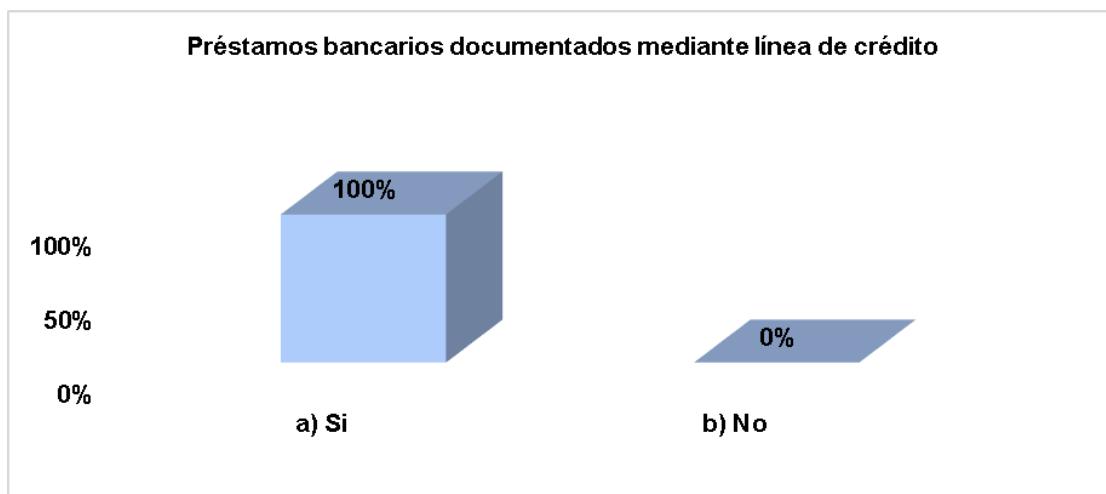


Figura 21. La empresa ha obtenido préstamo bancario documentado mediante línea de crédito

Se demuestra en los resultados obtenidos en este ítem, que el 100% de las empresas ha obtenido préstamo bancario documentado mediante línea de crédito reafirmando lo planteado por Emmery y Col (2000), cuando expresan que las pequeñas y medianas empresas cuentan con un producto que combi-

na una serie de facilidades que les permite obtener el capital necesario para que su negocio que avance rápidamente. Es un producto único que le ofrece un límite de crédito pre-aprobado para su negocio, que puede manejarlo con una cuenta corriente remunerada y una tarjeta de crédito empresarial.

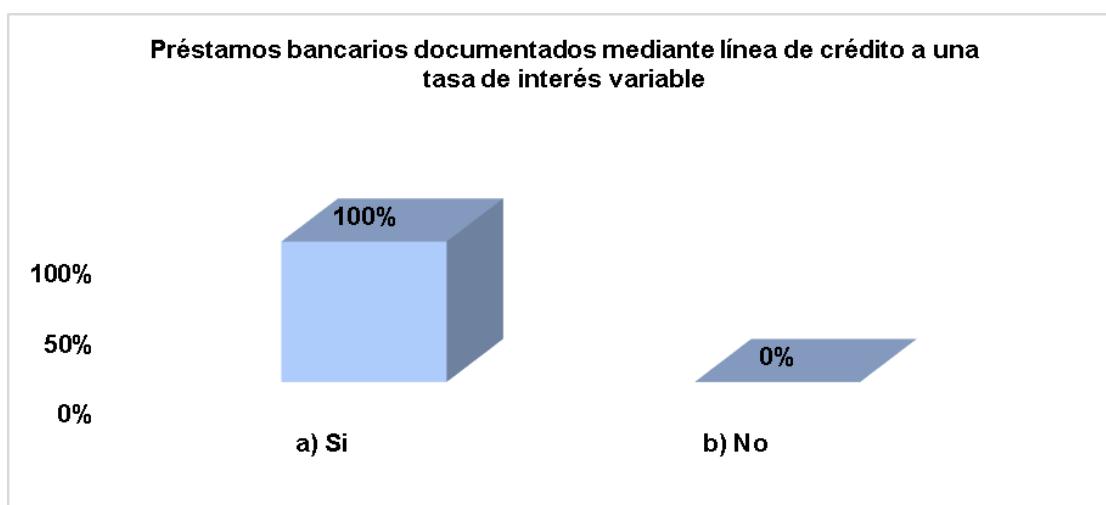


Figura 22. La empresa obtiene préstamos bancarios mediante línea de crédito a una tasa de interés variable

Los resultados obtenidos reflejan que el 100% de las pequeñas y medianas empresas han obtenido préstamo bancario documentado mediante línea de crédito a una tasa de interés variable confirmando lo

planteado por Besley y Brigham (2001), que expresan que los préstamos bancarios son una importante fuente de financiamiento en el corto plazo.

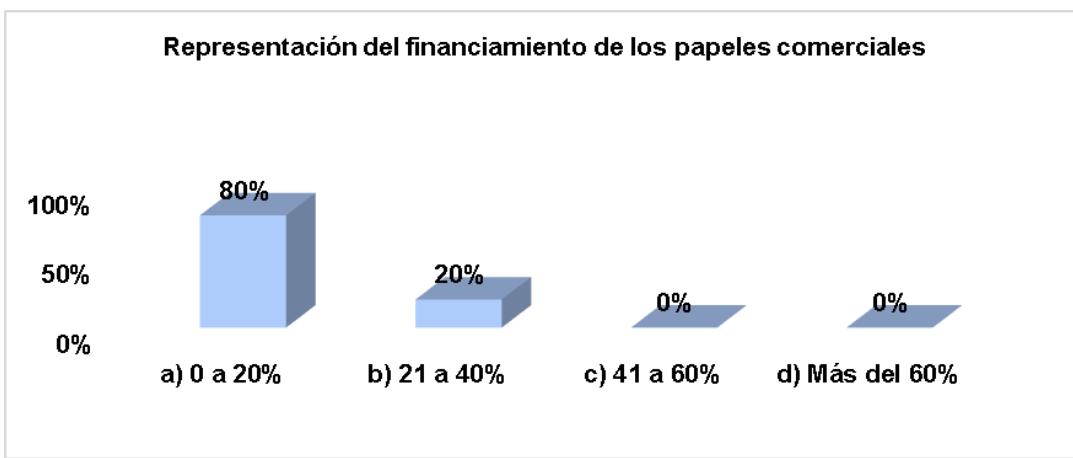


Figura 23. Del total de financiamiento los papeles comerciales representan

Los resultados obtenidos en este ítem, acerca de la incidencia de los papeles comerciales en el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmeccánico ecuatoriano, el 80% está dentro del rango del 0 al 20%, por lo que se reafirma lo señalado por Gitman (2012), que los papeles comerciales son obligaciones quirografarias emitidas por empresas grandes y

bien establecidas con el objeto de financiar capital de trabajo, constituyen, conjuntamente con los préstamos bancarios y los pagarés, una alternativa de financiamiento a corto plazo a disposición de las empresas y pueden gozar de la garantía de un banco u otra empresa financiera.

Objetivo específico 3

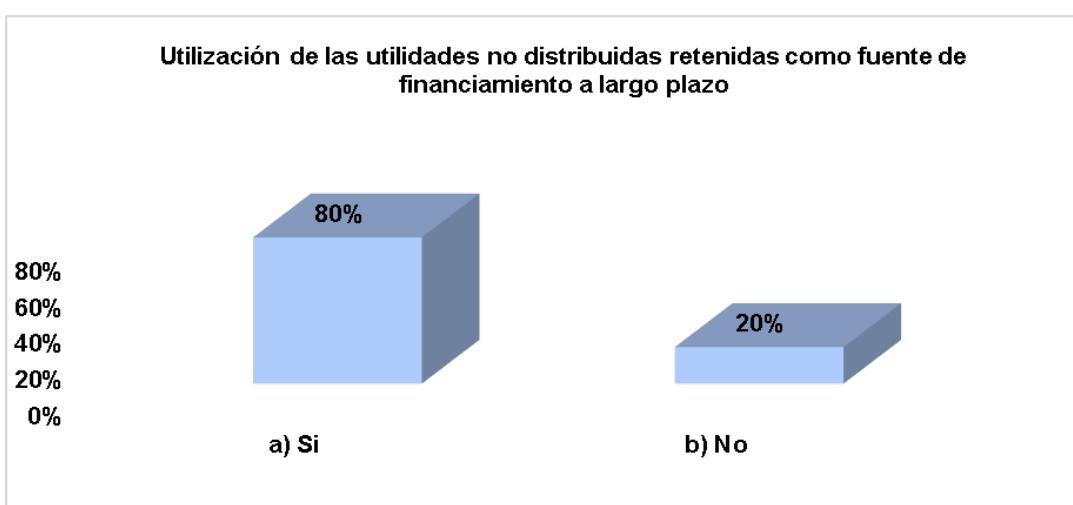


Figura 24. La empresa utiliza las utilidades no distribuidas retenidas como fuente de financiamiento a largo plazo

Los resultados obtenidos demuestran que el 80% de las empresas utiliza las utilidades no distribuidas como fuente de financiamiento a largo plazo, esto reafirma lo planteado por

Van Horne y Wachowicz (2010), cuando expresan que el importe de utilidades retenidas pertenece a los accionistas y si ellos dispusieran del dinero en efectivo podrían decidir

qué destino darles a esos recursos, para el caso de las pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano encuestadas estas están constituidas por un

solo propietario por lo que no necesitan tener autorización alguna para decidir qué destino darle a las utilidades no distribuidas o retenidas por parte de su empresa.

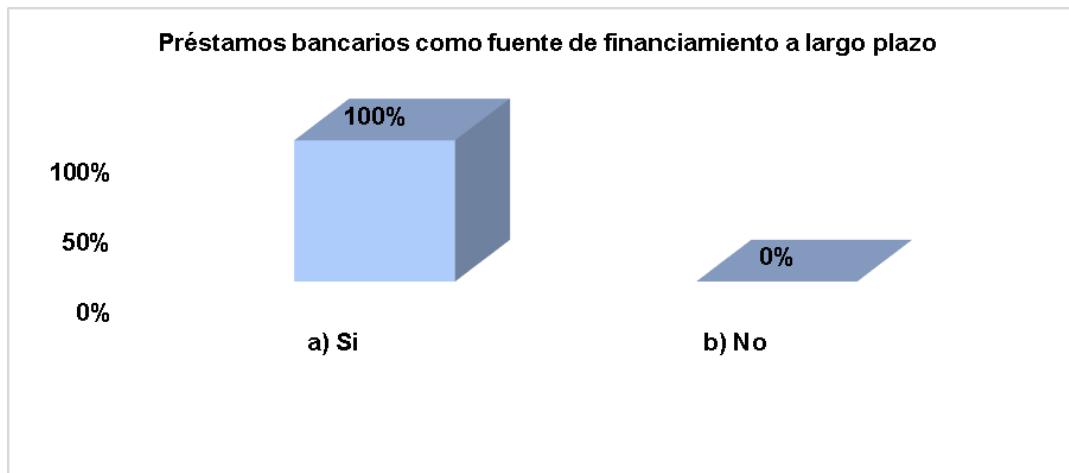


Figura 25. La empresa recurre a los préstamos bancarios como fuente de financiamiento a largo plazo

Los resultados obtenidos en este ítem evidencian que el 100% de las empresas recurren a los préstamos bancarios como fuente de financiamiento a largo plazo, reafirmando lo planteado por Besley y Brigham (2001), cuando aseveran que un préstamo bancario a largo plazo es un contrato en virtud del cual el prestatario se obliga a ha-

cer al prestamista una serie de pagos de interés y de capital en fechas específicas y en este sentido Van Horne y Wachowicz (2010), señalan que los préstamos bancarios a largo plazo presentan un vencimiento a más de un año, y la fuente principal del financiamiento a plazo son los préstamos provenientes de los bancos comerciales.

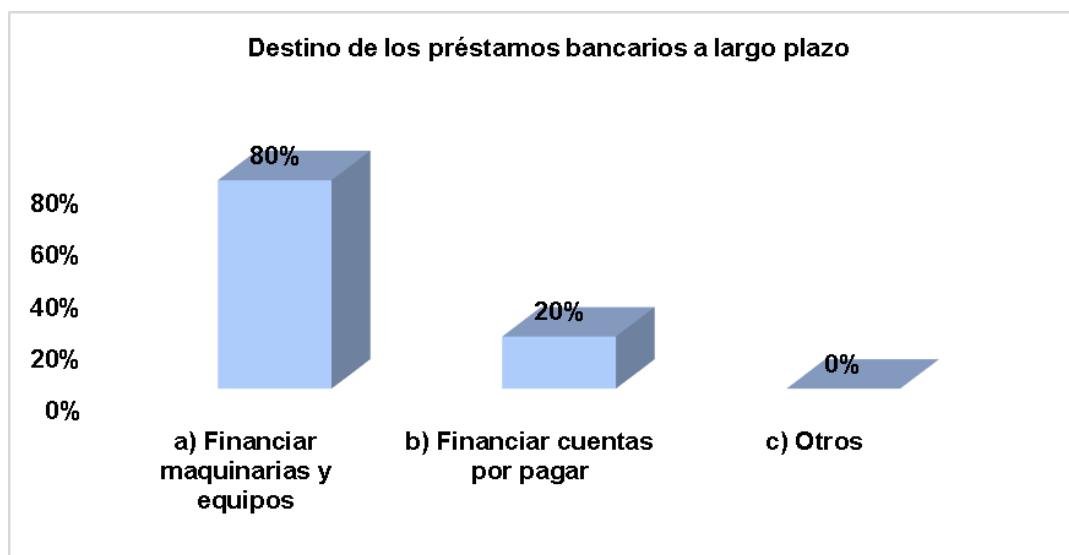


Figura 26. La empresa destina los préstamos bancarios a largo plazo a

Los préstamos bancarios a largo plazo son formas tradicionales de financiamientos obtenidos a través de la banca, utilizados de acuerdo a las necesidades de la empresa específicamente para proyectos agropecuarios, comerciales, industriales para las PY-

MES, para capital de trabajo u otros proyectos. Los resultados en este ítem demuestran que el 80% de las empresas encuestadas, destinan los préstamos bancarios a largo plazo a financiar maquinarias y equipos y el 20% restante a financiar cuentas por pagar.

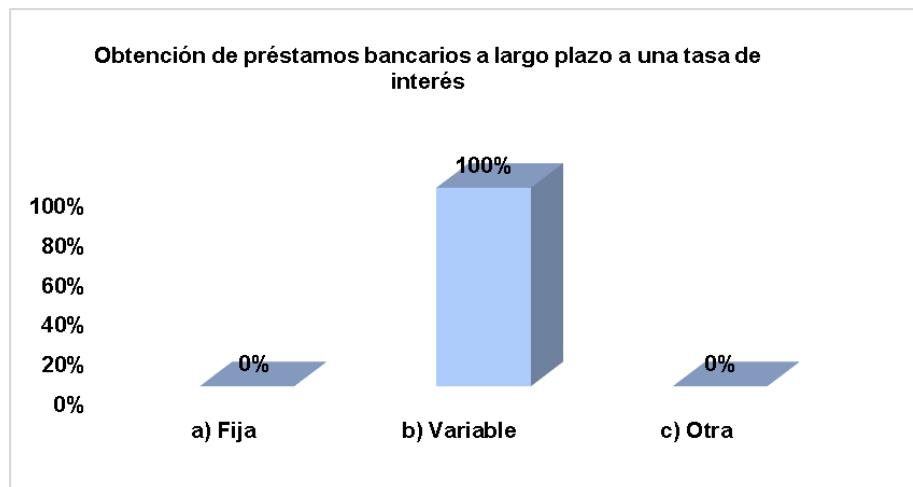


Figura 27. La empresa obtiene préstamos bancarios a largo plazo a una tasa de interés

En respuesta a este ítem los resultados obtenidos de la PYMES encuestadas reflejan que el 100% afirma obtener préstamos bancarios a largo plazo a una tasa de interés variable, reafirmando lo expresado por Van Horne y Wachowicz (2010), cuando destacan que los préstamos a largo plazo presentan un vencimiento a más de un año, y, la tasa de interés de un préstamo bancario es más elevada que la de uno a

corto plazo para el mismo prestatario. Las tasas de interés más altas sirven para compensar la mayor exposición al riesgo de financiamiento a largo plazo; sin embargo, los citados autores destacan que, por lo general, estas tasas de interés se establecen de dos formas: 1) una tasa fija durante la vigencia del crédito, y 2) una tasa variable ajustada de acuerdo a los cambios en las tasas del mercado.

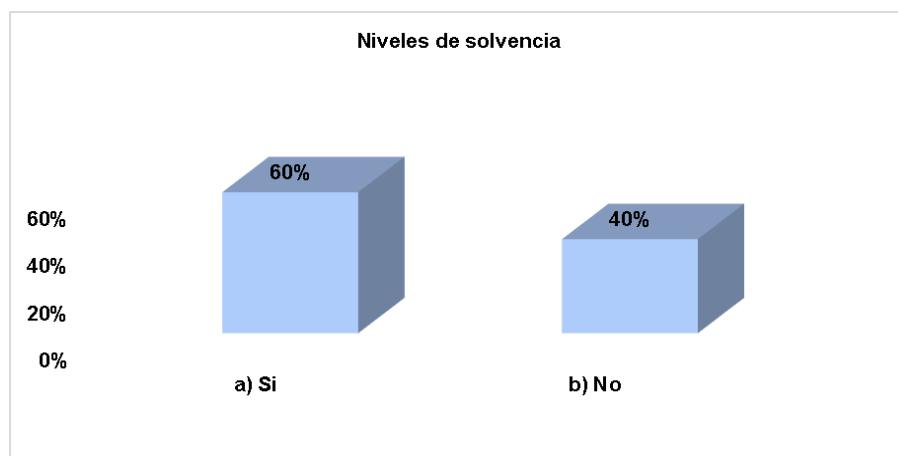


Figura 28. La empresa dispone de niveles óptimos de solvencia para endeudarse a largo plazo

Los resultados obtenidos en este ítem demuestran que el 60% las empresas cuentan con niveles de solvencia que sirven de garantía ante las entidades financieras para poder endeudarse a largo plazo, reafirmando lo manifestado por Besley y Brigham (2001), cuando afirman que entre las principales ventajas que ofrecen los préstamos bancarios a largo plazo, es la velocidad, flexibilidad, y bajos costos de emisión. Debido a que se negocian en forma directa entre el banco prestamista y el cliente prestatario, además el nivel de documentación formal se reduce. El 40% de la población no cuenta con solvencia financiera para recurrir al endeudamiento externo.

Conclusiones

El estudio concluye que las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano, a pesar de su potencial económico y una base estructural sólida (como contar con activos propios y una estructura organizacional definida), enfrentan serias limitaciones de financiamiento y acceso a mercados, lo que obstaculiza su crecimiento. Una gran mayoría (80%) carece tanto del capital necesario para nuevos proyectos como de estrategias de desarrollo para acceder a las fuentes de financiamiento del mercado. Aunque el 100% de las empresas evitan el financiamiento a largo plazo, el 80% depende de las utilidades retenidas para inversiones a largo plazo, y el financiamiento a corto plazo es la norma, obtenido principalmente a través de crédito comercial y líneas de crédito bancarias a tasas de interés variables. Las políticas públicas son consideradas inadecuadas y la ineficiencia de las entidades financieras públicas y los altos requisitos de las privadas empujan a las PYMES a buscar fuentes de financiamiento externas con costos financieros elevados. En última instancia, la falta de una gestión financiera interna óptima y el escaso apoyo estatal limitan su competitividad, a pesar de la importancia que conceden a la innovación tecnológica y al cumplimiento del marco regulatorio.

Recomendaciones

Para superar las limitaciones de financiamiento y las deficiencias de gestión identificadas, las PYMES del sector metalmecánico ecuatoriano deben enfocarse en dos pilares fundamentales: fortalecimiento interno y promoción del cambio externo. En primer lugar, es vital la profesionalización de la gestión empresarial y financiera. Esto implica establecer una estructura administrativa, financiera y contable sencilla y ordenada, evitando la común mezcla entre el negocio y lo familiar. Es crucial diseñar indicadores de gestión y calcular periódicamente las razones financieras para evaluar la liquidez y solvencia real de la empresa, lo que a su vez permitirá presentar estados financieros transparentes que sirvan como requisito confiable para obtener financiamiento en diversos mercados. Adicionalmente, el cumplimiento íntegro de las obligaciones financieras adquiridas es una prioridad para mantener niveles de solvencia óptimos y antecedentes favorables ante nuevas solicitudes.

En segundo lugar, se requiere una estrategia activa para mejorar el acceso al capital y la expansión comercial. Las PYMES deben utilizar canales adecuados de desarrollo y promoción para captar nuevos clientes y fidelizar a los actuales, fortaleciendo así el crecimiento de la empresa y mejorando sus condiciones frente a las exigencias del entorno financiero. Por otra parte, la solución a las barreras externas exige la articulación con instituciones relevantes. Se recomienda la realización frecuente de mesas de trabajo entre el sector y las autoridades para promover el debate e intercambio de ideas, con el objetivo de adoptar medidas consensuadas que se ajusten a su realidad. A partir de este diálogo, se debe instar a las instituciones financieras a desarrollar mecanismos y tecnologías apropiadas que faciliten el acceso al financiamiento, adaptándose a la situación real de las PYMES para ofrecer créditos a menor costo. Finalmente, la inversión en el recurso humano a través de programas de capacitación y adiestramien-

to constante es fundamental para respaldar estas mejoras operativas y estratégicas.

Bibliografía

Besley, Scott; Brigham, Eugene, F. (2001). Fundamentos de administración financiera. Duodécima edición, editorial Mc Graw Hill. México.

Block, Stanley, B.; Hirt, A. Geoffrey, A. (2008). Fundamentos de administración financiera. Duodécima edición, editorial Mc Graw Hill. México.

Diez de Castro Luis T.; López Pascual, Joaquín (2001). Dirección financiera. Primera edición, Editorial Prentice Hall. España.

El Universo (2017). Pavón, La metalmecánica se fortalece en la construcción ecuatoriana. <https://www.eluniverso.com/tendencias/2017/06/09/nota/6221695/metalmecanica-se-fortalece-construccion-ecuatoriana>.

Emery, Douglas; Finnerty, John; Stowe, John (2000). Fundamentos de administración financiera. Primera edición, editorial Pearson Prentice Hall. México, DF.

Eslava, José de Jaime (2008). Las claves del análisis económico – financiero de la empresa. Primera edición, editorial ESIC. Madrid, España.

Gitman, L. (2012). Principios de administración financiera. Décima edición, editorial Pearson Educación. México.

Guajardo Cantú G. (2008). Contabilidad financiera, quinta edición, México.

Hoggarth y Gray (1997). Introducción a las operaciones monetarias, primera edición, México.

Jiménez Cercado, María E.; Navarrete Pilacuan, Marco A. (2018). Perfil ecuatoriano de las empresas metalmecánicas. Revista científica Dominio de las Ciencias. Dom. Cien., ISSN: 2477-8818 Vol. 4, núm. 1, enero, 2018, pp. 585-602. Ecuador. <http://dx.doi.org/10.23857/dom.cien.pocaip.2017.4.1.enero.585-602> URL:<http://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/index>.

Longenecker, Justin, G.; Moore, Carlos, W.; Petty, J. William; Palich, Leslei, E. (2010). Decimocuarta edición, editorial CENGAGE Learning. México.

Mondino, Diana; Pendás, Eugenio (2008). Finanzas para empresas competitivas. Quinta edición, editorial Granica. Argentina.

Ortiz, Alberto (2005). Gerencia financiera y diagnóstico empresarial. Segunda edición, editorial Mc Graw Hill. Colombia.

Pérez-Carballo Veiga, Juan, F. (2008). Control de la gestión empresarial: texto y casos. Séptima edición, editorial ESIC. Madrid, España.

Pro Ecuador (2018). División sectorial de industria metalmecánica y automotriz. Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, parte del Ministerio de Comercio Exterior, encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del Ecuador. <https://www.proecuador.gob.ec/metalmecanica-y-automotriz/>.

Quezada Torres, Walter David; Hernández Pérez, Gilberto Dionisio; Quezada Moreno, Walter Francisco (2018). Modelo de gestión tecnológica para la intensificación de la industria metalmecánica en el Ecuador: una solución conceptual. Revista Latin American Journal of Business Management. https://www.researchgate.net/publication/328365855_Gestion_de_la_tecnologia_y_su_proceso_de_transferencia_en_Pequeñas_y_Medianas_Empresas_metalmeccanicas_del_Ecuador.

Rincón y Mujica (2004). Desarrollo, Estado y Políticas Públicas en Venezuela. Volumen No. 1, Maracaibo, Caracas.

Rubio Domínguez Pedro (2008). Introducción a la gestión empresarial, Instituto Europeo de Gestión Empresarial.

Storey (2003). Las Pymes en la economía global, hacia una estrategia de fomento empresarial, Revista Scielo, Sevilla España.

Thompson, Arthur, A.; Strickland III, A.J. (2012). Dirección y administración estratégica. Tercera edición, editorial Addison – Wealey Iberoamericana. México.

Van Horne, James y Wachowicz, John (2010). Fundamentos de Administración Financiera. Décima edición, editorial Prentice Hall. México.

Zabala Andrade, Víctor (2018). Situación del sector metalmecánico y su importancia en la economía ecuatoriana. Revista EKOS. <https://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=10513>.



CREATIVE COMMONS RECONOCIMIENTO-NOCOMERCIAL-COMPARTIRIGUAL 4.0.

CITAR ESTE ARTICULO:

Caicedo Valencia, J. R. . (2025). Estrategias de financiamiento de pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico ecuatoriano. RECIAMUC, 9(4), 202-223. [https://doi.org/10.26820/reciamuc/9.\(4\).diciembre.2025.202-223](https://doi.org/10.26820/reciamuc/9.(4).diciembre.2025.202-223)