

UCLV
Universidad Central
"Marta Abreu" de Las Villas



FCE
Facultad de
Ciencias Económicas

Departamento: Contabilidad y Finanzas.

TRABAJO DE DIPLOMA

Título: Propuesta del procedimiento PYMES-CREBANK para el acceso al crédito bancario en Guinea Ecuatorial.

Autor: Concepción Bokesa Esora.

Tutora: Dra. C. Taymi González Morera.

Santa Clara, junio de 2019
Copyright©UCLV

UCLV
Universidad Central
"Marta Abreu" de Las Villas



FCE
Facultad de
Ciencias Económicas

Academic Department: Of accounting and finance.

DIPLOMA THESIS

Title: Proposal of the procedure PYME - CREBANK for the access to the bank credit in Guinea Ecuatorial.

Author: Concepción Bokesa Esora.

Thesis Director: Dra. C. Taymi González Morera.

Este documento es Propiedad Patrimonial de la Universidad Central “Marta Abreu” de Las Villas, y se encuentra depositado en los fondos de la Biblioteca Universitaria “Chiqui Gómez Lubian” subordinada a la Dirección de Información Científico Técnica de la mencionada casa de altos estudios.

Se autoriza su utilización bajo la licencia siguiente:

Atribución- No Comercial- Compartir Igual



Para cualquier información contacte con:

Correo electrónico: conchy1990hotmail.com

Tel.: +240 222-599640

Queda prohibida toda reproducción de la tesis o parte de la misma por cualquier medio, sin la preceptiva autorización previa de la autora Concepción Bokesa Esora.

Cuando se entienda que la imaginación es infinita, que la constitución de una PYME no tiene que tener como objetivo fundamental la supervivencia, cuando se entienda que el éxito de las PYMES es rodearse de personas capacitadas, de caminar de un fracaso a otro sin perder el entusiasmo, cuando se comprenda que caerse es el inicio porque te obliga a levantarte con más inteligencia, cuando se entienda que la estabilidad de las PYMES, comienza con la educación, formación, calidad, constancia, información, capacitación y termina con la educación, solo entonces vamos a conseguir que las PYMES alarguen su vida útil en el mercado, cuando comprendamos la importancia y relevancia que tiene emitir documentos contables, entonces las puertas a la concesión de financiamiento bancario para pymes tomara sentido, sea la razón que sea por la que se constituya una PYMES, hazlo bien.

De autoría propia.

A Dios por protegerme y cuidarme durante esos cuatro años, colmarme de mucha salud y abrir mi camino.

A mi madre por darme el existir, por sacrificar todo cuanto pudo, por educarme y sostener mi mano las veces que la necesité.

A mi querida madre, tía, amiga por ser la primera persona en confiar en mí en este proyecto de estudio, por su sacrificio y esfuerzo, por darme una carrera y por creer en mi capacidad, por apoyarme de forma incondicional, por brindarme su cariño y amor, por aconsejarme incluso cuando no lo pido, por estar a mi lado durante los cuatro años de carrera, ayudándome en todos los fórums científicos, por capacitarme, educarme y sobre todo por tener mucha paciencia conmigo, por no soltar mi mano durante los dieciséis años de convivencia, por quererme de forma incondicional, por estar a mi lado en cada momento de la vida, regalándome siempre su amor...por ser mi fuente de motivación e inspiración.

A todas mis amistades y familiares por su preocupación.

La palabra gracias es mágica, porque deja un buen sabor en el alma de las personas a las que se le agradece, y que sin esperar algo a cambio dan sentido al existir del agradecido. Llegue entonces al eterno agradecimiento a las personas que en mí han realizado la magia, especialmente:

- *A mi tutor, Dra. C. Taymi González Morera, por brindarme su amistad y ayuda incondicional en la realización de este trabajo y dedicarme siempre un espacio en su tiempo, aun cuando no lo tenía.*
- *A mis tíos, Paulina Oliveira Borupú y Francisco Javier Ondo Angue quienes con sus palabras de aliento no me dejaban decaer para que siguiera adelante y siempre sea perseverante y cumpla con mis ideales, por el amor recibido, la dedicación y la paciencia con la que cada día se preocupan mis tíos por mi avance y desarrollo de esta tesis, es simplemente único y se refleja en la vida de un hijo.*

Por todo el amor, esfuerzo y dedicación que siempre me han dado.

Gracias a mis tíos por ser los principales promotores de mis sueños, gracias a ellos por cada día confiar y creer en mí y en mis expectativas, gracias a mi tía por la paciencia demostrada en la búsqueda de documentos para la elaboración de mi tesis, a mi hermano, mi novio y a mi primo.

- *Gracia a Dios por proteger, guiar a mi tía, durante estos cuatro años, por cuidar a todos los que me han estado apoyando durante estos cuatro años, también porque cada día bendice mi vida con la hermosa oportunidad de estar y disfrutar de las personas que sé que más me aman y que más amo.*
- *A mi novio, amigo, compañero, mi cómplice que, aunque esté lejos siempre me ha apoyado.*
- *A mis hermanos y primos por estar ahí, aconsejarme, cuidarme y desear siempre lo mejor para mí.*
- *A todos mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron sus conocimientos, alegrías y tristezas y a todas aquellas personas que durante estos cuatro años estuvieron a mi lado apoyándome y lograr que este sueño se haga realidad.*
- *Gracias a todos mis tíos, y a mi familia en general, por este hola, ¿qué tal van las clases?, sé que puedes, esperamos verte pronto, esta tesis la harás pedacitos... gracias por esas palabras tan simples.*
- *Gracias a la vida por este nuevo triunfo, gracias a todas las personas que me apoyaron y creyeron en la realización de esta tesis.*
- *A todos.....muchas gracias de corazón.*

Resumen

Las pequeñas y medianas empresas conocidas por las siglas PYMES, juegan un papel importante en el sostenimiento de la economía mundial. A pesar de reducir de forma considerada el índice de desempleo en el mundo, y en su defecto en Guinea Ecuatorial, las PYMES siguen teniendo un impacto negativo a la hora de obtener acceso a los distintos tipos de fuentes de financiamiento, en especial la tradicional que es el financiamiento bancario.

La presente investigación se realizó con el objetivo de diagnosticar las dificultades que en este país presentan las PYMES para acceder al crédito bancario; todo lo cual sirvió de base para el diseño metodológico del procedimiento denominado PYMES CREBANK. Para su conceptualización fueron utilizados métodos de carácter estadístico-matemático y análisis de tendencias las que validan la pertinencia del procedimiento para el ecosistema ecuatoguineano. Como principal resultado con la propuesta del PYMES CREBANK se presenta esta herramienta que constituye un pilar insoslayable para el acceso al crédito bancario por parte de las PYMES.

Summary

The small and median business known as enterprises for the PYMES abbreviations by initials, they play an important paper in the support of the worldwide economy. In spite of reducing in a considerable the index of unemployment in the world, and in your defect in Guinea Equatorial, the PYMES still have the negative impact on time to obtain access to the different types of sources of financing, specially the traditional that is the bank financing.

The present investigation was carried out with the objective to diagnose the difficulties that in this country presents the PYMES to access to the bank credit; all the who server as base for the methodological design procedure which is denominated PYMES CREBANK. For your conceptualization they were used methods of statistical mathematical character and analysis of tendencies those who validate the pertinence of the procedure for the ecuatoguineano ecosystem. As main result with the proposal for the PYMES CREBANK present is too constitutes an essential pillar for the Access to the bank of the PYMES.

Contenido

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. GENERALIDADES TEÓRICO-METODOLÓGICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE PYMES.....	10
CAPITULO 1. GENERALIDADES TEÓRICO-METODOLÓGICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE PYMES.....	11
1.1 Antecedentes históricos, conceptualización y clasificación de las PYMES. 12	
1.2 La asimetría "pymeana": métodos de gestión VS acceso a la financiación. ...	20
1.3 Generalidades de las principales fuentes de financiación para PYMES.	24
1.4 Teoría de financiamiento privada sobre el compartimiento de información relativa a las PYMES.	30
1.5 Conclusiones parciales del capítulo.....	34
CAPÍTULO 2. DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL.....	35
CAPÍTULO 2. DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL.....	36
2.1 Caracterización socioeconómica de Guinea Ecuatorial. Bases para el crecimiento del sector privado (PYMES).	36
2.2 Diagnóstico de la oferta y demanda en el mercado de crédito PYME en Guinea Ecuatorial.	47
2.3 Bases preliminares para el diseño del procedimiento para la solicitud de financiamientos.	51
2.4 Iniciativas y apoyo gubernamental para la gestación y desarrollo de PYMES en Guinea Ecuatorial.....	54
CAPÍTULO 3. PROCEDIMIENTO PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTOS PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL	57
CAPÍTULO 3. PROCEDIMIENTO PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTOS PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL	58
3.1 Premisas generales para la aplicación del procedimiento.	58
3.2 Propuesta del procedimiento financiero.....	60
1.1.1 Elaboración del flujo de fondos o "cash flow".....	62
1.1.2 Establecimiento de políticas de cobranzas y pagos.	63
1.1.3 Análisis de las fuentes de financiamiento y entidades financieras.	64
1.2.1 Conformación de los estados financieros básicos.	65
1.2.2 Control del presupuesto.....	65

1.2.3 Establecimiento de mecanismos de auditoría interna.	66
➤ Etapas 2: "Determinación de la necesidad de financiamiento".	66
2.1.1 Análisis del presupuesto de efectivo.	66
2.1.2 Análisis del plan estratégico de la PYME.	67
2.2.1 Conformación de los recursos propios.	68
2.2.2 Análisis de las posibles fuentes de recursos externos.	68
2.3 Preparación del expediente de crédito por parte de la PYME.	69
2.3.1 Preparación de los balances y documentos anexos.	69
2.3.2 Preparación del estado de presupuesto de tesorería.	69
2.3.3 Estudio financiero.	69
➤ Etapas 3: "Gestión del financiamiento requerido".	71
3.1.1 Presentación de formularios.	72
3.2.1 Estados financieros consolidados.	72
3.2.2 Razones financieras de retorno.	73
3.2.3 Capacidad de producción o prestación de servicios.	73
3.2.4 Declaraciones tributarias recientes.	73
3.3.1 Evolución del historial crediticio.	74
3.3.2 Administración integral del riesgo crediticio (AIR).	75
3.3.3 Conformación del screening crediticio.	76
3.3 Conclusiones parciales del capítulo.	77
CONCLUSIONES	78
RECOMENDACIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	80
ANEXOS	85

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas, conocidas por las siglas PYMES, cumplen un importante papel en la economía de todos los países. Como entidad empresarial poseen características distintivas y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros, prefijados por los Estados o regiones, según los sistemas y modelos socioeconómicos vigentes. De forma general, estas abarcan las microempresas, las pequeñas empresas y las medianas empresas. Esto implica que las PYMES se desarrollan en mercados locales y regionales, cuya fuerza laboral, generalmente, no excede las 250 personas, a diferencia de las empresas que se implican en los mercados nacionales.

Según Rojo Alejos (2000), se distinguen tres tipos fundamentales de PYMES: (1) las que coexisten o compiten en su sector con grandes empresas y por ende en su dimensión industrial, se sitúan en desventaja tecnológica, haciéndolas inviables económicamente; (2) las PYMES que han encontrado un intersticio de mercado en el que no coexisten con grandes empresas y cuya complejidad se reduce a soportar los desequilibrios estacionales, necesitando, sobre todo, de pasivo circulante (recursos a corto plazo) y (3) PYMES con vocación de crecimiento, avanzadas tecnológicamente, por lo que requieren de recursos permanentes a corto y a largo plazo. En este último caso, la autofinanciación mediante retención de beneficios es una vía importante de obtención de estos recursos financieros.

De forma general, y desde la arista administrativa, las PYMES son aquellas empresas en la que sus directivos no disponen de facilidades inmediatas para extender su modelo de negocio, lo cual se encuentra determinado por la falta de tecnología, las bajas ventas y por ende baja rentabilidad, entre otras. Sin embargo, su rasgo distintivo basado en la flexibilidad de sus estructuras y adaptabilidad a los cambios tecnológicos, les ha permitido posicionarse competitivamente en la estructura económica de varios países.

Dentro de sus características fundamentales sobresalen: la formación de su capital social, las relaciones de dirección y propiedad con limitada especialización en la dirección y administración, posición poco dominante en el mercado, fuerte integración en la comunidad local y regional y contacto personal con los clientes, lo cual puede llegar a convertirse en la divisa fundamental para este tipo de empresa.

Estas características permiten la existencia de una serie de importantes ventajas, otorgándoles una posición privilegiada en los mercados locales y en aquellos sectores donde se valora el trato personalizado y la relación más directa y humana. Dentro de ellas pueden citarse la marcada capacidad para detectar y rentabilizar nichos de mercado, la flexibilidad que les permite adaptarse rápidamente a cualquier crisis o cambio coyuntural gracias a su estructura más ligera y a su contacto directo con los diversos agentes del mercado, entre otros.

Otros autores como Maqueda (2003) y Fenton y Padilla (2012) resaltan la capacidad inventiva o creativa, la unidad e independencia de la dirección para la toma de decisiones y una mayor identificación del personal con el proyecto de la empresa gracias a la cercanía entre dirección y empleados. En la economía mundial, las PYMES como concepto empresarial, han sido acogidas por su impacto en la producción de bienes y servicios, lo cual se traduce además en la generación de empleos directos e indirectos, fundamentalmente.

A pesar de esta complementariedad de las PYMES al sector empresarial a nivel mundial, es acertado afirmar según estudios de Garay y Hansen (2016) una de cada tres de estas empresas califica para poder tener acceso formal al crédito¹. Dicha situación se hace más crítica al descomponer por continente, observando que en Europa el acceso a este tipo de financiamiento alcanza a la mitad de las PYMES, mientras que, en el otro extremo, en África, apenas llega a 13%. Este hecho se hace crucial al considerar que la probabilidad de supervivencia de las

¹ Banco Mundial (2015).

mismas en todo el planeta es decreciente en los primeros años de operación, está estrechamente relacionada al tipo y nivel de financiamiento que se posee y que este tipo de empresa genera 4 de cada 5 empleos en las regiones emergentes del mundo², ver figura 1.

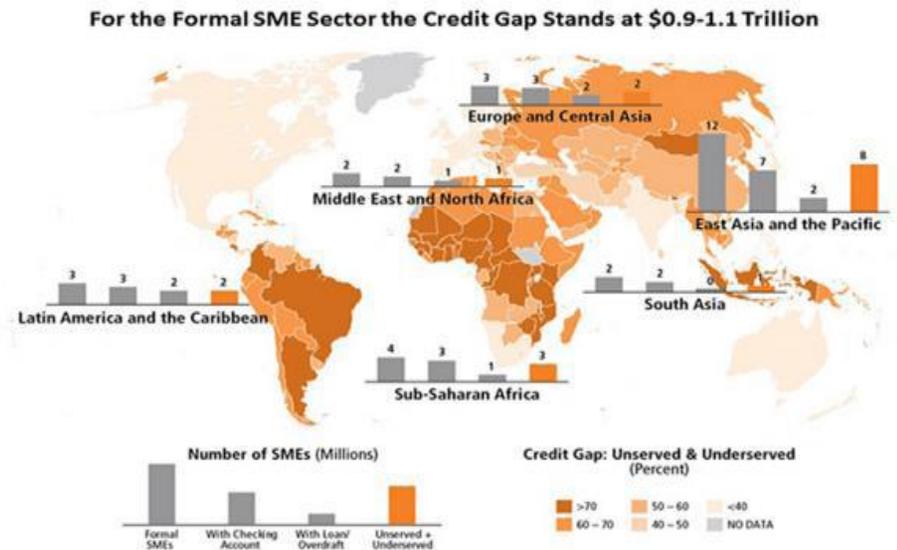


Figura 1. Brecha de crédito en el mundo Fuente: Banco Mundial (2016).

Específicamente las fallas informativas en el mercado del crédito, que enfrentan la relación entre PYMES y bancos, desde una óptica de selección adversa y sumada a los problemas de agencia sobre el uso de los recursos prestados, tienen como resultado determinados fenómenos contraproducentes sobre las pequeñas y medianas empresas tales como el racionamiento de crédito y mayores tasas de interés que en el caso de información perfecta (Zecchini y Ventura, 2009). Este último problema hace referencia a cuestiones de selección adversa y nace del hecho de que los bancos al no poder hacer un screening, (dada la opacidad de la información e inexistencia de registros privados de crédito) limitan la oferta de recursos prestados principalmente sobre empresas de menor tamaño, debido a su riesgo asociado, elevando el costo del pago de

² Banco Mundial (2015).

intereses y estableciendo criterios únicos inflexibles en cuanto al otorgamiento de recursos. La mecánica anterior resulta en una transferencia de excedentes, vía tasas de interés, donde las firmas de mal comportamiento obtienen un precio

menor al que deberían pagar relativo a su riesgo al tomar el crédito, y empresas con buen comportamiento crediticio que deciden no participar del mercado dado que su disposición a pagar esta descalzada respecto a las tarifas establecidas por los bancos (Stiglitz y Weiss, 1981).

Según el Observatorio PYME (2009) esta situación provoca que la proporción de empresas con proyectos frenados por falta de financiamiento bancario, la cual se ubica entre el 28% y el 31% en las encuestas anuales entre 2005 y 2008. Si bien estos valores no son despreciables, ellos sugieren que menos de un tercio de las pymes, un nivel muy inferior al esperado, estaría a priori restringido³.

En Guinea Ecuatorial, las PYMES se desarrollan amparadas en la Ley 16/1995 por la que se regulan a las pequeñas y medianas empresas. Dicha ley fomentó el desarrollo de las PYMES nacionales, con dirección en al menos un 51% del capital social en manos de ecuatoguineanos estableciendo diferentes incentivos. En el año 2004 y mediante la ley 127 se dictaron normas complementarias que propiciaron la potenciación de la participación nacional en la actividad empresarial. En particular, se decretó que toda empresa que opere en el país debe contar con al menos tres socios locales con una, con participación mínima del 35% y aquellas empresas que se instalan con un contrato por concepto de "Obras públicas" concertarán con los socios nacionales, acuerdos de participación de los beneficios de entre el 5% y el 10%.

No obstante, a finales del año 2007 y en la búsqueda del perfeccionamiento de la economía nacional, el gobierno de Guinea

³Este es el límite superior del porcentaje de empresas restringidas, ya que deberían omitirse los casos de empresas que desearían desarrollar proyectos pero no muestran una aceptable capacidad y voluntad de pago.

aprueba la agenda “Horizonte 2020” como la plataforma política de desarrollo económico, que tiene el doble objetivo de acelerar la reducción de la pobreza y crear una base para conseguir que Guinea Ecuatorial sea país emergente en 2020. La agenda se articuló a través del Plan Ecuatoguineano de Industrialización (PEGUI), orientado a industrializar y diversificar la economía, distinguiendo dos fases:

- La primera, que estuvo prevista hasta el año 2012, centrada en mejorar las infraestructuras de transporte: aéreas, portuarias, viarias y de energía del país;
- La segunda fase, entre 2013 y 2020, tiene como fin el desarrollo de cinco sectores estratégicos: la agricultura y ganadería; la pesca y acuicultura; minería y petroquímica; sector financiero y turismo.

En la práctica, PEGUI en su segunda fase, se complementa con el desarrollo de PYMES dirigidas a estos sectores. Aprovechando esta voluntad política, las PYMES guineanas buscan reducir sus costos aprovechando su inserción en economías de escala. Sin embargo, como caracteriza a las PYMES en el resto del mundo, estas empresas en Guinea presentan problemas de financiación ya que carecen de recursos financieros suficientes para desarrollar el negocio y dependen esencialmente de la financiación bancaria y de la facilitada por proveedores y suministradores, caracterizadas por altos costos y difícil acceso. Al no poseer acceso a otras formas de financiación⁴ lo cual motiva la escasez de capital, se ven frenadas las necesarias inversiones en tecnología, innovación y desarrollo, lo cual conlleva, entre otras causas, a la obsolescencia de instalaciones y procesos y a la quiebra a largo plazo.

Contradictoriamente a las necesidades y debilidades de las PYMES en Guinea se ha demostrado que el acceso al financiamiento ha

⁴Entiéndase emisión de obligaciones, ampliaciones de capital en el mercado abierto, entre otras.

estadolimitado por el desconocimiento de estos servicios, sus características y plazos unido al conjunto de documentos y pautas exigidas para liberar los recursos financieros y que constituyen exigencias obligatorias (estados contable y tributario, los resultados anuales, las proyecciones de crecimiento, la situación del mercado y flujos del negocio), provocan una revocabilidad en las solicitudes de las PYMES con tales propósitos. A esta situación se une el hecho de la poca o ninguna especialización en la administración, cuya constitución obedece en la mayoría de los casos a las necesidades económicas, y subsistencia del dueño para mantener a su familia o de los dueños. Unido a esto existe una total dependencia con la comunidad pues dichas empresas dependen en su mayoría de la situación económica de la comunidad en donde desarrolla su actividad empresarial, por lo que sus resultados reflejaran la economía de su entorno, por lo que se puede concluir que necesita de este entorno. Todo lo cual constituye la **situación problemática** de la investigación.

Por tanto, el **objeto de estudio teórico** lo constituye la propuesta de procedimiento para el acceso a financiación bancaria y **el práctico** son las PYMES de Guinea Ecuatorial.

Consecuentemente, el problema científico de la investigación está dado por las interrogantes y sistema de objetivos que se declaran a continuación:

Problema científico: ¿Cómo dotar a las PYMES de Guinea Ecuatorial de un sistema de trabajo que contribuya al acceso de financiación bancaria?

Para dar respuesta al problema científico planteado se diseña el siguiente **Objetivo general:**

“Diseñar una propuesta de procedimiento para el acceso a la financiación bancaria de PYMES en Guinea Ecuatorial.”

De este objetivo general se derivan los siguientes **Objetivos específicos**:

1. Sistematizar las concepciones teórico-metodológicas relacionadas con las PYMES y las fuentes de financiación en general para este tipo de empresas.
2. Diagnosticar las principales fallas de la oferta y demanda en el mercado de crédito PYME en Guinea Ecuatorial.
3. Proponer un procedimiento que contribuya al acceso al financiamiento bancario de las PYMES en Guinea Ecuatorial.

La solución al problema científico planteado, se precisa a través de la siguiente **hipótesis** de la investigación: “si se diseña una propuesta de procedimiento para el acceso al financiamiento bancario, se contribuye a la potenciación de la liberación de los recursos financieros a favor de las PYMES en Guinea Ecuatorial”.

Se define como **variable dependiente** la potenciación de la obtención de financiación para PYMES en Guinea Ecuatorial; y como **independiente** los pasos, instrumentos y técnicas financieras que avalen el acceso a la obtención de pasivos bancarios.

La metodología empleada se correspondió con el uso de métodos: teóricos, histórico- concretos, análisis y síntesis y la analogía y la reflexión. Se emplearon otros métodos empíricos como: análisis documental, entrevistas a directivos claves, encuestas en el sector bancario y PYMES, observación participante, el cálculo y procesamiento de datos, fundamentalmente.

Como principal resultado la investigación resalta la importancia que tiene las PYMES en la economía mundial y sobre todo la importancia que tienen en la economía ecuatoguineana. También se hace énfasis en la necesidad que tienen las empresas de capacitarse en el ámbito administrativo, contable y financiero, con especial detenimiento en las formas de financiamiento existentes y la elaboración de los documentos

necesarios para la solicitud de financiamiento bancario por parte de este tipo de empresas.

Se consideran **aportes de esta investigación** los siguientes:

- Teórico-metodológico-investigativo: la recopilación y análisis de las principales concepciones de las PYMES en el mundo y en especial en Guinea Ecuatorial. Dicha sistematización permitió profundizar en las definiciones, políticas y estrategias, de estas pequeñas y medianas empresas, así como los tipos de financiamientos y modalidades a las cuales pueden acceder dichos entes, además las técnicas e instrumentos existentes que han sido reportadas en el desarrollo de investigaciones precedentes en el contexto internacional y en Guinea Ecuatorial; todo lo que constituye la base de la propuesta que se diseña.
- Práctico-social: se diseña una propuesta de procedimiento para el acceso al financiamiento bancario en las PYMES basada en la práctica social de Guinea Ecuatorial. Dicha propuesta se nutre de las experiencias internacionales de documentación que es necesaria para la obtención de financiamientos, pues va dirigida a la rentabilidad empresarial de estas figuras económicas una vez que disminuyan sus costos financieros y oxigenen de forma adecuada sus operaciones a corto, mediano y largo plazo.
- Docente: se posibilita transmitir a la comunidad académica temas vinculados a las especificidades de los procedimientos que faciliten a las PYMES la obtención de financiamiento, sobre todo bancario, requerido para su desarrollo, con énfasis en las que se desenvuelven en el contexto de Guinea Ecuatorial. Estos resultados podrán ser incorporación a la actividad de pregrado y postgrado.
- Económico: se ofrecen bases metodológicas que pueden contribuir a la disminución del riesgo de incumplimiento con

acreedores, proveedores, y clientes, asegurando que las PYMES operen de manera eficaz.

El informe final de investigación se estructura en tres capítulos. El primero, relacionado con los aspectos teóricos referidos, las especificidades de las PYMES, tanto a nivel internacional como en Guinea Ecuatorial, las formas de financiamientos a las que pueden acceder estas formas empresariales, con marcado detenimiento en las bancarias. En el segundo capítulo, se realizó un diagnóstico del estado actual del a las PYMES en Guinea Ecuatorial, así como las principales limitantes y causas que obstaculizan la liberación de recursos financieros bancarios hacia ese importante ente económico. El tercer capítulo ha sido dedicado al diseño de una propuesta procedimental para el acceso a la financiación bancaria para las PYMES, atemperado a las condiciones ecuatoguineanas. Por último, el informe presenta las principales conclusiones y recomendaciones a las que arriba la autora, y se enumeran los anexos y fuentes bibliográficas reportadas en la elaboración de los resultados de la investigación.

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES TEÓRICO- METODOLÓGICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE PYMES.

CAPITULO 1. GENERALIDADES TEÓRICO-METODOLÓGICAS PARA EL FINANCIAMIENTO DE PYMES.

Hoy día, las PYMES constituyen más de 90% de las empresas en el mundo (Carranco, 2017). Sin embargo, dado el difícil contexto económico en el que se desarrollan las PYMES ha implicado también una importante escasez de financiamiento en los últimos años que, afortunadamente, está dando paso a una mayor flexibilidad gracias a la incipiente recuperación económica. Aunque esta carestía ha hecho que las pequeñas y medianas empresas últimamente estén recurriendo cada vez más a fórmulas alternativas de financiación, lo cierto es que siguen teniendo una fuerte dependencia del crédito bancario y, de hecho, los estudios revelan una creciente bancarización. En cifras, solo dos de cada diez PYMES (22 %) busca financiación alternativa, frente al 30 % de hace una década, de acuerdo con un estudio realizado por la Universidad Internacional de Valencia.

En el presente capítulo se presenta un análisis teórico que involucra el alcance de las PYMES en el entorno empresarial contemporáneo, sus ventajas y desventajas en el orden financiero, así como los aspectos metodológicos relacionados con la financiación para PYMES. De forma singular, se particulariza el caso de Guinea Ecuatorial, lo cual se corresponde con el objeto de estudio práctico de la investigación, tal y como lo muestra el hilo conductor, ver figura 2.

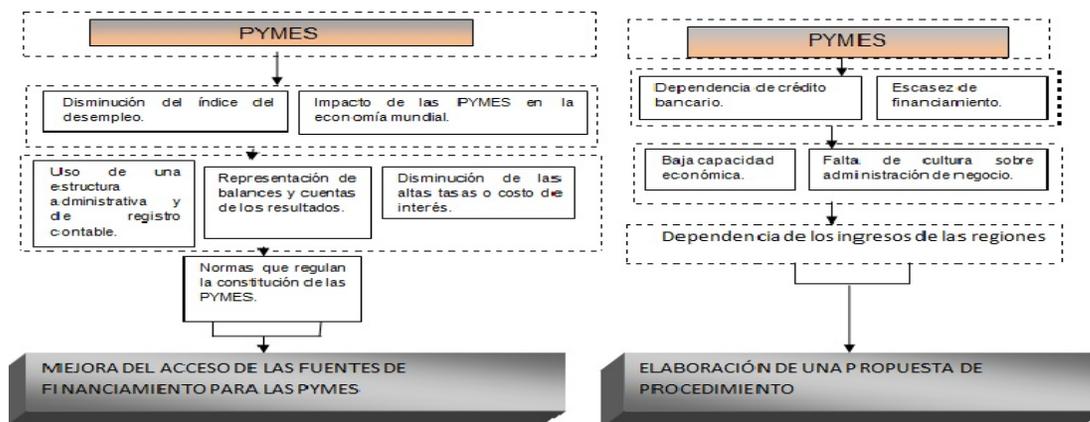


Figura 1. Hilo conductor del capítulo 1 "Generalidades teórico-metodológicas para el financiamiento bancario en PYMES". Fuente: elaboración propia.

1.1 Antecedentes históricos, conceptualización y clasificación de las PYMES.

Los constantes cambios tecnológicos a nivel mundial, los avances en procesos, nuevos materiales y nuevos productos, así como profundos cambios sociales son algunos de los factores, han obligado a las empresas a modificar su estructura, a crear pequeños y medianos negocios, denominados PYMES. A pesar del riesgo en el que concurren al insertarse en el mercado, su capacidad para dinamizar las economías es muy grande, ya que constituye un importante mecanismo para aliviar la disolución y combatir la pobreza, a través de la generación de ingresos que permiten satisfacer las necesidades básicas.

Las PYMES surgen en la década de 1950, destacándose en la producción de tejidos, madera y alimentos, al tiempo que generaban fuentes de empleo y contribuían a reducir el índice de pobreza. Sin embargo, este sector se vio afectado por condiciones limitantes para su desarrollo, como: escasos planes de apoyo, falta de normas legales que impedían la conformación de estas empresas (Carranco, 2017). De ahí que el nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PYMES, se presentan dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellos que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permita el crecimiento, aunque con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, escala, capacitación, información, entre otros.

Estas limitaciones antes comentadas fueron afectando tanto la productividad como la calidad de estas empresas, alejándola de los niveles internacionales y provocando que las mismas durante los años 70", época de inestabilidad

macroeconómica, se preocuparan únicamente por su supervivencia que las sumió en una profunda crisis que continuó en la década del 80". Siendo esta entonces, la segunda etapa en la historia de la evolución de las PYMES. A partir del año 2000, los cambios que se vienen sucediendo en lo que a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna se refiere, han indicado el comienzo de una nueva etapa para las PYMES, que no se encuentra exenta de obstáculos que aún deben superarse.

Es por ello, que en el año 2005 entró en vigor una nueva definición de PYMES por parte de la Unión Europea, lo cual representa un gran paso hacia la consecución de un mejor entorno económico, fomentando el espíritu empresarial, las inversiones y el crecimiento (Castañeda, 2009). De esta forma, las PYMES son entendidas aquellas empresas en la que sus directivos no disponen de facilidades inmediatas para extender su modelo de negocio, lo cual se encuentra determinado por la falta de tecnología, las bajas ventas y por ende baja rentabilidad, entre otras. Sin embargo, su rasgo distintivo basado en la flexibilidad de sus estructuras y adaptabilidad a los cambios tecnológicos, les ha permitido posicionarse competitivamente en la estructura económica de varios países. En Costa Rica por ejemplo las PYMES han sido dadas en ser una unidad productiva de carácter permanente que dispone de los recursos humanos, los maneja y los opera, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias y que cotiza al menos a dos de las cargas fiscales, sociales y laborales que existen en el país.

No obstante, un aspecto desfavorable para las PYMES ha sido su limitada presencia temporal, lo cual ha marcado rasgos identitarios según los diferentes tipos de modelos económicos de las naciones. En Latinoamérica estas organizaciones no permanecen durante mucho tiempo (de cada 100 empresas que se establecen, el 90% no llega a dos años de vida), lo que perjudica la economía de cualquier país (Hernández, 2007).

Según Rojo Alejos (año), se distinguen tres tipos fundamentales de PYMES:

- Las que coexisten o compiten en su sector con grandes empresas y por ende en su dimensión industrial, se sitúan en desventaja tecnológica, haciéndolas inviables económicamente.
- Las PYMES que han encontrado un intersticio de mercado en el que no coexisten con grandes empresas y cuya complejidad se reduce a soportar los desequilibrios estacionales, necesitando, sobre todo, de pasivo circulante (recursos a corto plazo).
- Las PYMES con vocación de crecimiento, avanzadas tecnológicamente, por lo que requieren de recursos permanentes a corto y a largo plazo. En este último caso, la autofinanciación mediante retención de beneficios es una vía importante de obtención de estos recursos financieros.

Dentro de sus características fundamentales sobresalen:

- La formación de su capital social.
- Las relaciones de dirección y propiedad con limitada especialización en la dirección y administración.
- Posición poco dominante en el mercado.
- Fuerte integración en la comunidad local y regional y contacto personal con los clientes, lo cual puede llegar a convertirse en la divisa fundamental para este tipo de empresa.

Otros autores como Andersen (1999), resaltan aspectos relacionados con la cultura de la innovación y la capacidad resolutive de estas organizaciones, tales como la capacidad inventiva o creativa y la unidad e independencia de la dirección para la toma de decisiones y una mayor identificación del personal con el proyecto de la empresa gracias a la cercanía entre dirección y empleados.

Para Ferrer y Tresierra (2009), una PYME entraña poseer la mayoría de las siguientes características:

- No emiten valores negociables.

- Los propietarios no disponen de portafolios de inversión diversificados.
- La responsabilidad de los propietarios es ilimitada o inefectiva.
- Las primeras generaciones de propietarios son emprendedores y propensos al riesgo.
- No cuentan con un equipo gerencial completo para dirigir la empresa.
- Se enfrentan a costes de mercado elevados.
- Las relaciones de los accionistas son menos formales, y los esquemas de compensación son altamente flexibles.
- La opacidad en la información y la falta de un historial financiero limitan el acceso a las PYMES a las fuentes de financiación, siendo en muchos casos el acceso al mercado de capitales públicos relativamente costoso.
- Motivados por mantener la propiedad y control, lo que demanda una inversión cuantiosa por parte de los propietarios, al punto de constituir la mayor proporción de sus portafolios de inversión escasamente diversificados.
- Sus inversores y acreedores, tienden a demandar garantías de tipo personal o no corporativa en calidad colateral de la deuda, por lo cual los propietarios de las PYMES están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal.
- Durante los primeros años de constitución, los beneficios e indemnizaciones de los propietarios pueden ser postergados en procura de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

De forma global el Comité Económico para el Desarrollo (CED por sus siglas en inglés) admite que la definición de PYMES se realiza atendiendo a dos criterios básicos:

- Cuantitativo: Calidad del personal o facturación.
- Cualitativo: cuando la PYME cumple con dos o más de las siguientes características: administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios), capital suministrado por los

propietarios, fundamentalmente área local de operaciones y tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en el que actúa.

En cuanto a la clasificación de las PYMES la bibliografía reportada advierte que para considerar una empresa micro, pequeña, mediana empresa, hay que tener en cuenta una extensa y amplia gama de variables, considerando que estas variables van cambiando en dependencia del sector productivo y de la producción o prestación de servicio que brinda dicha PYME. Por regla general se tiene en cuenta o se analizan estas variables, algunas de ellas presentes en la tabla 1:

- El número de personal en plantilla
- Tipo de producto
- Tamaño de mercado
- Inversión en maquinaria y equipo
- Inversión en capital por persona ocupada
- Inversión en maquinaria y equipo por persona ocupada
- Unidades físicas de producción
- Valor de producción
- Trabajo personal de los propietarios o socios
- Separación de las funciones básicas de producción
- Personal
- Financieras y ventas dentro de la organización
- Ubicación u localización
- Nivel de tecnología de producción
- Orientación de mercados

Tabla1. Clasificación empresarial de las PYMES por tamaño de empresa.

Tamaño	Sector	Rango de número de colaboradores	Rango de monto de ventas anuales(millones)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4,6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4,01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4,01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicio	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

Fuente: adaptado de informe de Nacional Financiera, 2015.

No resulta válido afirmar que estas variables por sí solas constituyen criterios suficientes para su delimitación y clasificación, pues no reflejan las características fundamentales de las empresas. En el anexo 1 se muestran otras clasificaciones realizadas por organismos internacionales. A pesar de esta afirmación, se ha de tener en cuenta el grado de tecnificación, de preparación, coordinación y planificación de sus directivos, el grado de tecnificación de la maquinaria utilizada, de la ubicación y el número de unidades a vender y a producir, el tamaño de la plantilla y sobre todo la cifra de negocio.

Después de esta reflexión acerca del problema de la delimitación del concepto dePYME, queda patente lo heterogéneo del sector, que no sólo abarca a la industria sino también al comercio y servicios. Comprende empresas de punta y talleres tradicionales, empresas autónomas y subsidiarias, empresas que exportan y otras que se limitan a los mercados locales. Su número y diversidad, su penetración en todos los sectores de la economía, su contribución a la actividad regional y el papel que desempeñan en el perfeccionamiento de numerosas innovaciones, hacen de las PYMES un componente esencial de la vida económica. Al ser en cierto modo núcleo de la

estructura industrial y comercial aseguran su continua renovación y aparecen como elementos de competencia y dinamismo.

Sin embargo, algunos autores "atacan" las estrategias de supervivencia de las PYMES a nivel mundial maximizando una serie de aspectos, que, si bien son contentivos de este tipo de empresa, no siempre convergen de forma contradictoria a los objetivos prefijados. Algunos de estos aspectos se refieren a:

- Uso de la mano de obra barata.
- Escaso desarrollo tecnológico lo que obstaculiza la proyección hacia la exportación.
- Insuficiente capacitación de personal sobre todo existe carencia de conocimientos y habilidades en finanzas y marketing, producción y negocios internacionales.
- Baja división del trabajo.
- Pequeño capital disponible para decisiones de inversión-financiación.
- Baja o insuficiente cantidad productiva, como consecuente disminución de sus ingresos.
- Baja calidad de la producción, o de las condiciones de trabajo.
- Reducida capacidad de ahorro.
- Incipiente penetración de las PYMES al mercado internacional, no obtiene ganancia extraordinaria, no cuenta con controles de calidad óptimo.
- No ser capaz de ajustarse a los cambios generados en el entorno o a una etapa de desarrollo diferente en la medida en que la empresa crece.
- Las relaciones entre propietarios, gerentes y accionistas externos resultan menos formales, por tanto, implícitas y menos contractuales, de manera que la reputación de los primeros es altamente valorada por los últimos.

No obstante, es irreversible el carácter prioritario de las PYMES a nivel global, desempeñando un papel central en la economía europea donde constituyen una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo. En la Unión Europea ampliada a 25 países, en torno a 23 millones de

PYMES aportan aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representan el 99 % de todas las empresas. No obstante, con mucha frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha. Los escasos recursos de que disponen pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. Esta es la razón por la que una de las prioridades de la Comisión Europea para promover el crecimiento económico, la creación de empleo y la cohesión económica y social es apoyar a las PYMES (Fenton y Padilla, 2012).

En las últimas décadas, las PYMES chinas han experimentado un considerable auge que se extiende a todos los sectores y a todo el territorio del país. Datos del Buró Estatal de Economía y Comercio de China, señalan que hasta finales del año 2013, de la totalidad de 15.2784 millones de unidades empresariales de todo el país, las Pymes ocupaban un porcentaje superior al 99%.

En América Latina las PYMES cubren una cobertura total de más del 97% de las pequeñas y medianas empresas, por su capacidad de generar empleo, lo cual participa y constituye al desarrollo del aparato productivo nacional de un país y aporta al cambio de la matriz productiva. Dichas empresas en América Latina tienen con común que la mayoría de ellas se encuentran en los sectores del comercio y de servicio (CEPAL, 2011).

En resumen, las PYMES son consideradas la columna vertebral de las economías nacionales ya que aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio (Cleri, 2013). Frente a esto se puede inferir que estas a lo largo del tiempo han actuado como agentes de reactivación económica y productiva, gracias a su fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo. Su estructura flexible les ha permitido con mayor facilidad penetrar y desarrollarse no solo en países altamente industrializados, con mercados abiertos sino también en los países emergentes especialmente en el sector comercial, de servicios y la producción artesanal o micro

industrial. No obstante, se resalta la conveniencia de estudiar sus ventajas y desventajas, ver anexo 2.

1.2 La asimetría "pymeana": métodos de gestión VS acceso a la financiación. Resulta innegable el importante papel que desarrollan actualmente las PYMES en el tejido industrial, y las excelentes potencialidades que dichas empresas poseen a la hora de hacer frente a las cambiantes situaciones del mercado. Precisamente por su tamaño, dinamismo, agilidad y apertura a la innovación, las PYMES cuentan con una baza importante para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado, y por tanto para crear empleo y renovar el tejido industrial. Al tener estructuras de gestión menos complejas, las PYMES por lo general más flexibles que las grandes (Navarro *et al.*, 1999).

Dicha flexibilidad, que permite a la empresa situarse muy cerca del mercado, supone una importante ventaja hoy en día. Los productos o procesos nuevos suelen tener una vida en el mercado de tan solo algunos años o incluso meses. Ante un movimiento de productos tan rápido, las pequeñas empresas se encuentran en una situación más favorable. Al desarrollarse rápidamente la tecnología de la información, las pequeñas empresas también pueden instalar sistemas modernos de control, que constituyen instrumentos sumamente potentes.

Sin embargo, a pesar de la relevancia que las PYMES tienen para las economías, en diversos estudios internacionales, tales como el documento de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés) "SME financing through capital markets", se reconoce que una de las principales trabas al desarrollo de las PYMES es el limitado acceso a fuentes de financiamiento que les permitan obtener los recursos necesarios para ejecutar sus proyectos de negocio, siendo las fuentes tradicionales de captación de fondos, como la autofinanciación y financiación bancaria, las primeras alternativas que utilizan. Tal como refleja dicho estudio, las condiciones que ofrecerían estos tipos de financiamiento a las PYMES no serían necesariamente las más beneficiosas, situación que se habría

deteriorado en el último tiempo ante las mayores restricciones al otorgamiento del crédito que la industria financiera ha impuesto con motivo de los cambios regulatorios producidos como consecuencia de las crisis financieras.

Es por ello que, las potencialidades de las PYMES se ven limitadas o incluso anuladas por diferentes razones que contribuyen al aumento del riesgo económico, dentro del modelo general de financiación de las PYMES donde resalta la falta de capitales propios. En el corto plazo la falta de liquidez obliga a la búsqueda de fuentes de financiación por lo cual tienden a solicitar préstamos o financiamientos a organizaciones que apoyen su gestión. En el caso de los créditos a largo plazo, las PYMES se ven obligadas a hacer uso de estos debido fundamentalmente a:

- La falta de acceso de las pequeñas y medianas empresas al mercado de valores.
- Los costos de la operación en el volumen de la misma.
- La falta de garantías reales a ofrecer, y el mayor riesgo que ofrecen las pequeñas y medianas empresas.

Las PYMES enfrentan graves dificultades para conseguir un adecuado esquema de financiación. Por este motivo sufren una verdadera discriminación en el mercado financiero, siendo objeto de mayores costos, menores volúmenes y plazos de la financiación. La primera de las características reviste especial importancia, ya que el costo de dichas fuentes condiciona, en muchos casos, la viabilidad de sus proyectos de inversión.

La falta de acceso de las PYMES al mercado de valores y/o la incapacidad de asumir los costos generados por el ciclo de explotación provocan que estas organizaciones incurran en el llamado "riesgo moral", entendido como la desviación del motivo de financiamiento hacia un uso indebido por parte de la organización. De esta forma, muestran incidencias no solo en la clásica descripción de default sobre su compromiso, sino que también ejecutan proyectos de inversión con un elevado nivel de riesgo asociado, especialmente cuando la tasa de interés del préstamo es relativamente alta (Diamond, 1991). Este tipo de situaciones conlleva a que los acreedores

financieros enfrenten incertidumbre lo cual traducen en un aumento del costo económico asociado al préstamo y también se permiten agregar cláusulas de default y de responsabilidad conjunta (González, 2015).

Estos aspectos relativos a las restricciones al financiamiento se encuentran formalizados en la literatura económica como un producto de las asimetrías de información existentes en el mercado del financiamiento (Bruhm, Kanz y Farazzi, 2013) y que pueden exacerbarse según las posibilidades de subsistencia en el tiempo. Específicamente las fallas informativas en el mercado del financiamiento, que enfrentan la relación entre PYMES y los acreedores financieros, tienen como resultado determinados fenómenos contraproducentes tales como el racionamiento de monto a prestar y mayores tasas de interés (Zecchini y Ventura, 2009). Este último problema hace referencia a cuestiones de selección adversa y nace del hecho de que los prestamistas al no poder hacer un screening, (dada la opacidad de la información e inexistencia de registros privados de financiación), limitan la oferta de recursos prestados principalmente sobre empresas de menor tamaño, debido a su riesgo asociado, elevando el costo del pago de intereses y estableciendo criterios únicos inflexibles en cuanto al otorgamiento de recursos.

El problema de las garantías supone para muchas PYMES un obstáculo prácticamente insalvable para acceder al financiamiento. Ello comporta una situación de desventaja de las mismas, en lo que se refiere a la financiación ajena, similar a la que se opera mediante la restricción vía precios. Los gobiernos de los países comunitarios pretenden corregir este tipo de problemas mediante los préstamos subvencionados y la financiación pública.

A estos aspectos que limitan las decisiones de inversión de las PYMES generalmente le convergen otros aspectos restrictivos, como, por ejemplo:

- El desconocimiento por parte del dueño o dueños de las posibles fuentes de financiamiento (canales de financiación que ofrece el mercado).

- Existencia de métodos rudimentarios de gestión (con marcada falta de experiencia en el área financiera).
- Falta de conocimiento para conformar y presentar los documentos necesarios para la solicitud del financiamiento: dentro de ellos se encuentran las garantías colaterales consistentes en la demostración de capacidad de retorno financiero, contratos con clientes principales, propiedades a nombre de los socios y capacidad de producción, planes de negocios consistentes en resúmenes sobre operaciones, productos o servicios ofrecidos, estrategias de marketing, registro de las operaciones financieras y contables incluyendo las declaraciones tributarias recientes, fundamentalmente.
- Falta de información acerca de los planes trazados como estrategias para el desarrollo económico, financiero y humano del país.

El desconocimiento de las posibles fuentes de financiación es un problema generalizado en este tipo de empresas, ya sea por falta de información o por no tener acceso a la misma. Por estos motivos, la mayoría de los dueños desconocen la existencia de fuentes de financiamiento y la manera de acceder a ellas en el corto, mediano y largo plazo. A esta problemática se suma la insuficiente y/o deficiente información contable que se precisa como garantía para la obtención de la financiación. La falta de una adecuada estructura administrativa y de registros contables dificulta que la empresa en busca de recursos pueda presentar balances y cuentas de resultados suficientemente detallados, así como un estudio económico y financiero en el que se compruebe que la actividad en la que va a emplearse los recursos financieros, es suficientemente rentable y que la empresa estará en el futuro en condiciones de hacer frente a la amortización del mismo.

Es por ello que, en el método de gestión, la capacitación económica juega un importante rol, por su incidencia en todos los elementos de la administración del negocio. Un requisito para el desarrollo de esta “nueva cultura empresarial”, es el dotar al empresario de una mayor información sobre las

implicaciones de la preparación que en el área económica precisa para enfrentar los retos con éxito.

En este sentido, dentro de los fundamentos del Programa Iberoamericano de Cooperación Institucional para el Desarrollo de la pequeña y mediana empresa (IBERPyme), administrado y adscrito al Sistema Económico Latinoamericano (SELA), se destaca que un tema de vital importancia para la toma de decisiones por parte de los empresarios, es la falta de seriedad y profundidad en la información económico-financiera de forma que esta pueda ser considerada adecuada y sistematizada. La preparación económica es un elemento de decisión estratégica competitiva que debe privilegiarse dentro de la empresa como un garante no solo desde el punto de vista de control interno sino además como elemento de confiabilidad externa para los prestamistas.

Bajo el entendido, de que el método de gestión económica-financiera de las PYMES, debe proveer la información necesaria en detalle para poder acceder a las distintas fuentes de financiación, se hace necesaria una profundización en las características, formas y condiciones de las mismas que contribuyan a una eficiente planificación financiera que disminuya la falta de credibilidad en estos entes económicos, reduciendo los costos asociados no solo para acceder al financiamiento sino también que se reduzcan los costos totales de operación de las PYMES.

1.3 Generalidades de las principales fuentes de financiación para PYMES. Según la sistematización de la literatura que se presenta en los epígrafes anteriores, las PYMES necesitan de financiamiento tanto a corto, mediano y largo plazo, por lo que se ven en la necesidad de financiarse con capital propio o capital ajeno. El acceso a la financiación de las PYMES constituye hoy día un reto pues aún son limitadas las estrategias para impulsar el financiamiento hacia el sector privado, convirtiendo a este en parte determinante del desarrollo económico de cualquier país, (en la generación de ingresos, la generación de empleo y al sostenimiento de muchas de las familias).

A continuación, se explican las generalidades de las principales fuentes de financiamiento que se reportan en la bibliografía consultada como fuentes de micro financiación, comenzando con aquellas que provienen del capital ajeno, de forma singular, las fuentes bancarias a partir de extender líneas de crédito. Estas son un tipo de crédito bancario que da financiamiento a corto plazo a una empresa. La empresa dispondrá de un dinero en su cuenta y accederá a él cuando le sea necesario. A medida que vaya utilizándolo irá agotando dicho crédito, teniendo un límite. Periódicamente la empresa deberá de devolver dicho crédito a corto plazo. Normalmente la empresa pagará intereses a medida que vaya utilizando el dinero. Las entidades financieras ofrecen a las PYMES créditos en tres modalidades esencialmente:

Los créditos temporales: son operaciones puntuales solicitadas por clientes del banco, tal como el descubierto pasajero, descuento de cheques o efectos. Por su naturaleza, estas operaciones a menudo exigen una decisión rápida, tratándose de operaciones pasajeras de las que la regularización debe hacerse a muy corto plazo. Por ello, no engendran en principio, riesgos importantes y duraderos para el banco y no necesitan un estudio profundo en un expediente de crédito.

Los créditos de funcionamiento: se trata de créditos a corto plazo que permitan a las empresas financiar su ciclo de explotación. Para obtenerlo el cliente debe presentar un expediente bien completo que ayude a su solicitud, el cual debe incluir: (1) una solicitud debidamente firmada precisando las necesidades en relación al crédito, (2) los balances y las cuentas anexas (explotación, producción, entre otras que se requieran) de los tres últimos ejercicios, o en su defecto, para los nuevos negocios y para clientes que no dispongan de contabilidad regular, un balance de situación comercial a una fecha reciente y que indique de esta forma el volumen de negocio efectuado, (3) un estado del presupuesto de tesorería para los doce meses siguientes indicando las previsiones mensuales de gasto y de ingreso, indicando las desviaciones de tesorería para el periodo en cuestión y (4) una situación de bienes de inmuebles que será autenticada por el banco.

En función de la naturaleza de la empresa si el crédito de funcionamiento es para solicitar una línea de descuento debe hacer posiciones sobre las condiciones de venta, las moratorias de pagos concedidos a los clientes y las condiciones de compra, plazos de crédito concedidos por los proveedores. Si la solicitud de crédito de financiamiento es para la adquisición de existencias (inventarios), se debe suministrar un estado detallado de existencias a una fecha reciente que el responsable de crédito o el jefe de agencias debe verificar. Cuando la necesidad de financiamiento es para cubrir adelanto sobre mercancías se precisa presentar un estado de variaciones de existencias y cuando se realiza para créditos de campaña el cliente debe presentar un estado realizaciones de la campaña pasada y de las previsiones de la siguiente campaña. El otorgamiento de créditos de pre financiamiento de explotación se extiende al banco un estado de las previsiones anuales de exportación y cuando el crédito de pre financiamiento es para mercados administrativos y adelantos sobre facturas administrativas, el cliente debe presentar un estado de mercados administrativos en vigor.

Los créditos de inversión: Se trata de los créditos a mediano y largo plazo destinados a financiar proyectos, de creación o de extensión de empresas en los diferentes sectores de la actividad de las PYMES. Por los que se requiere, además de los expedientes necesarios para la constitución de los expedientes de créditos de funcionamiento, (balances, previsiones de tesorería, situaciones inmobiliarias y de fondo de comercio), de otros elementos necesarios para el estudio, tales como: estudio explícito del proyecto (objeto, estudio de mercado, estudio económico y estudio financiero, estudio de rentabilidad a medio plazo, el plan de financiación del proyecto), la lista de materiales a adquirir refrendada por las correspondientes facturas pro-forma, presupuestos estimativos y descriptivos de los trabajos a realizar y un cuadro de presupuesto de tesorería a medio plazo que resalte el cash flow de explotación.

Otras fuentes de financiación bancarias a las que las PYMES pueden acceder son al factoring. El factoring es un sistema de financiación enfocado

principalmente para empresas que tienen que gestionar cobros de facturas. Mediante este mecanismo, la PYME destina las facturas pendientes de cobrar a un tercero, que suele ser una entidad financiera y ésta se encarga del cobro de dichas facturas. Para la empresa que contrata el factoring, una vez ha traspasado la gestión de cobro a un tercero, recibirá el dinero y ya no deberá preocuparse por el cobro de dichas facturas. El coste del servicio variará según el riesgo que conlleven dichas facturas. A mayor riesgo, mayores intereses y comisiones. Hay diferentes escalas de factoring.

También existe otro mecanismo financiero externo de financiación que es el uso de una sociedad de garantía recíproca (SGR). El principal objetivo de una SGR es ser una fuente de financiamiento de las PYMES mediante la aportación de avales. La naturaleza de esta fuente radica en que, los bancos generalmente reclaman garantías o avales suficientes para otorgar financiación. Las SGR se encargan de dar dicha garantía a la PYME solicitante. Por otro lado, la PYME que recibe el aval de la SGR, deberá también obtener cuotas sociales de la SGR, incrementando por lo tanto los fondos propios de ésta y dándole mayores posibilidades para realizar nuevas operaciones. Este tipo de sociedad se diferencia de la sociedad de capital a riesgo (SCR) en que esta sí busca la participación en una PYME para un beneficio futuro. Las SCR invierten y dotan de recursos a una Pyme porque creen que dicha empresa puede crecer en el futuro y que, por lo tanto, podrán obtener un beneficio mediante dividendos o a la hora de vender las participaciones adquiridas. Las SCR son de diferentes tipos, pero se caracterizan por asumir un gran riesgo a la hora de invertir en PYMES. El beneficio es que la rentabilidad puede ser mucho mayor. Por otro lado, es un recurso muy utilizado por la PYME a la hora de buscar crecimiento, pero presenta como principal limitante que debe presentar un plan de empresa mucho más completo, realista y de calidad que el que le presentaría a una entidad financiera. Las SCR tienen menos garantías que un banco, por ello, sus exigencias a la hora de entrar en el capital de la empresa son mayores. También pueden llegar a tomar posiciones de decisión dentro de la empresa.

El capital externo dotará de mayor rapidez a la empresa para crecer. Probablemente, menguará su independencia y las decisiones se tendrán que consensuar más.

En el caso de las fuentes de financiación procedentes del capital propio, la principal forma de financiamiento es la autofinanciación o el uso del crédito comercial. La autofinanciación se origina del hecho de que los socios destinen los beneficios generados a la creación de reservas. Lo que quiere decir que este beneficio se quedará en las arcas de la empresa y que, por lo tanto, a priori, podrá disponer de él en el futuro. Esta es la parte de la autofinanciación. Lo que provoca es el aumento de los fondos propios. Es una forma de financiarse de la propia empresa.

El crédito comercial constituye un tipo de crédito a corto plazo concedido por los proveedores a la PYME, de acuerdo a estimaciones de Gitman (2007). Entre los tipos específicos de cuentas por pagar están:

-La cuenta abierta permite a la empresa adquirir mercancía y cancelarlas en un corto plazo y aceptaciones comerciales: cheques cancelables a futuro al proveedor.

- El crédito comercial es un instrumento de financiamiento utilizado frecuentemente por las PYMES debido a que los proveedores son más abiertos a concederlos; especialmente cuando los períodos inflacionarios presionan sobre los intereses dificultando el mayor aprovechamiento del préstamo bancario, dado a su alto costo de financiamiento; en cambio para los proveedores la disminución de las ventas al contado provocada por la recesión económica impulsa la utilización del crédito comercial, bien sea extendiendo el plazo o aumentando sus cuentas por cobrar. Sin embargo, en la decisión de uso de esta importante fuente de financiamiento, influyen las condiciones de crédito preestablecidas por parte del proveedor.

Las PYMES no generan emisión de nuevos títulos (acciones o participaciones) ni la emisión de bonos (deuda). Esta última forma es casi improbable para las PYMES ya que generalmente solo la gestionan las grandes empresas, por el riesgo que conlleva. Por la credibilidad que dichas

grandes empresas tienen en los mercados ya que el riesgo de los bonos viene determinado por las calificaciones de rating otorgadas por las agencias externas.

Según Kunt (2004) la fuente principal de financiación ajena para las PYMES es el crédito a corto plazo, utilizado muchas veces para la financiación de inversiones a medio y largo plazo. Por estarazón, su estructura financiera resulta muy vulnerable al impacto de la política monetariay de crédito, viéndose más afectadas por estas medidas que las grandes empresas. Es importante destacar que las relaciones informacionales expresadas en el entorno económico de crédito, se basan en que la concentración y competencia bancaria no tienen correlación con la probabilidad de existencia de registros de información pública ya que esta última es mandatada por ley a diferencia de la información privada de crédito que nace de los incentivos basados en los esquemas de costos y beneficios descritos anteriormente.

En resumen, como se ha analizado en este capítulo elproblema es que las PYMES disponen, sobre todo, sólo de recursos a corto plazo por lo que la falta de acceso al mercado de valores impide a estas microempresas a acceder a financiación a largo plazo (y procedente de capital propio) mediante la emisión de acciones y obligación es. El acceso a las variadas fuentes de financiación ajena, en especial a las que ofrecen una financiación privilegiada, supone un alto grado de formación e información de la que generalmente carece el pequeño empresario.

Precisamente al ser la fuente de financiación bancaria, el principal punto de partida para las PYMES, la teoría económica relativa a este financiamiento, predice que la obtención, ya sea de forma mandatada o privada, de información de crédito puede mejorar los problemas de asimetría de información entre prestamistas y prestatarios, disminuyendo la probabilidad de default⁵ y por tanto atenuar la selección adversa y el riesgo moral en los mercados de crédito (Morán, 2009).

⁵Lo que en consecuencia mejora el comportamiento de pago y tasas de repago de los prestatarios.

1.4 Teoría de financiamiento privada sobre el compartimiento de información relativa a las PYMES.

Otro problema relativo al financiamiento que enfrentan las PYMES hoy día es la limitante de que no todos los prestatarios se encuentran dispuestos a compartir la información de su cartera de prestamistas con otras instituciones de intermediación, ya que compiten por capturar rentas de dichos agentes. Para entender la mecánica de asignación de recursos para dicho tipo de empresas se tomará el enfoque de Bruhn, Kanz y Farazi (2013), donde un banco se encuentra dispuesto a compartir su registro de crédito, ya sea de manera parcial o total, en la medida que el beneficio neto obtenido de los demás bancos que otorgan sus registros supere al costo individual de entregar información respecto a sus prestatarios. Por lo tanto, el retorno público de la información de crédito adicional solamente existirá en la medida que el retorno privado individual de cada banco sea positivo.

Haciéndose cargo de dicha afirmación, los costos y beneficios privados de compartir información con sus competidores, dependen del número de interacciones que enfrenta cada banco con su contraparte, es decir del nivel de competencia que existe en la industria bancaria y de cuantos prestatarios, o más bien que participación sobre el monto de dinero agregado equivalente al total de préstamos, tiene un banco y por lo tanto que nivel de concentración enfrenta la industria entre sus participantes.

Estudios como el Pagano y Jappeli (1993), muestran que el nivel de concentración bancaria se relaciona negativamente con la probabilidad de que emerja información de crédito privado en un momento específico del tiempo. Sin embargo, Han, Zhang y Green (2015), de manera más reciente plantean la hipótesis de información que señala que en ambientes más concentrados, pero con más de un proveedor de crédito, los bancos tienen mayores incentivos a buscar información de los prestatarios en función a la opacidad de dicha información en el tiempo. De lo anterior se desprende que la relación de emisión de información privada es no lineal respecto a la concentración bancaria, en donde en el extremo monopolístico, el único banco

existente obtiene la totalidad de rentas y no tiene incentivos a obtener información privada de los prestatarios, ya que todos interactúan directamente con él, para luego en estados intermedios de concentración (definido por el banco mundial como que los 3 principales bancos, independiente del número existente de estos en la industria, concentren un porcentaje de activos que sea significativo para las condiciones estructurales de la economía) estén dispuestos a compartir información con sus competidores ya que los retornos individuales sobre las nuevas operaciones de crédito de cada uno de los participantes superan a los costos de la potencial fuga de prestatarios a uno de los competidores coordinados en cuanto información. Por último, cuando la concentración es relativamente baja, los costos de compartir información privada superan a los beneficios de obtenerla.

Respecto a la competencia bancaria, Brown y Zehnder (2010) señalan que existe una relación negativa entre la probabilidad de que aparezca información de crédito privada y la cantidad de instituciones bancarias que existen en la economía, ya que es más difícil coordinarse con un mayor número de agentes, a menos que exista una institución privada que ejecute y fiscalice el traspaso de información. Sin embargo, esta acción no elimina la probabilidad de *"free riding"*, además de que, dada la naturaleza de la competencia, las rentas extraordinarias, representadas como los beneficios marginales de compartir información no compensan los costos marginales de proveer dicha información a la competencia dada la estructura de precios explicitados en el spread de tasas de interés. Cabe destacar que, si bien la industria bancaria puede estar representada en una economía por un gran número de bancos, muchos pueden tener restricciones de capacidad de crédito o estar enfocado a un nicho reducido de prestatarios, generando una alta concentración de activos en las principales instituciones bancarias. Así a modo de ejemplo, puede existir una franja de bancos de pequeña escala que restan poder de mercado a un gran banco, ya que ofrecen tasas de colocación más bajas siendo más competitivos en el otorgamiento de crédito, y sin embargo cubrir una mínima fracción del crédito total de la economía.

Es importante destacar que las relaciones informacionales expresadas en el entorno económico de crédito, como explica Demirguk Kunt (2004), se basan en que la concentración y competencia bancaria no tienen correlación con la probabilidad de existencia de registros de información pública ya que esta última es mandatada por ley a diferencia de la información privada de crédito⁶ que nace de los incentivos basados en los esquemas de costos y beneficios descritos anteriormente.

En cuanto a las pequeñas empresas Han Zhang y Greene (2015) señalan que la concentración de mercado (hipótesis de poder de mercado) y las relaciones bancarias (hipótesis de información) determinan su nivel de efectivo y líneas de crédito, de tal manera que una mayor concentración reduce las líneas de crédito generando mayores restricciones financieras en la totalidad del sistema, sin embargo un mayor nivel de relaciones bancarias, en función del intercambio de información mejora la liquidez de las pequeñas firmas que tienen baja probabilidad de default.

Por otro lado, Stein (2002) muestra que a medida que existen bancos de gran tamaño en cuanto a la concentración de activos, las decisiones de préstamo se realizarán en función a información cuantitativa e inflexible y por tanto será más difícil para estas levantar capital externo ya que no poseen ratings de crédito u activos colateralizados. Confrontando lo anterior, Petersen y Rajan (1995) explican que en mercados financieros concentrados es más probable que los prestamistas internalicen información privada y Han (2009) señala que es más sencillo para firmas pequeñas con información de alta opacidad levantar capital externo en ambientes financieros de baja competencia que en aquellos mercados competitivos.

Tomando por tanto en consideración que las PYMES desean tener acceso al crédito y que esta oferta se ve condicionada por el contenido y calidad informacional que enfrentan los bancos insertos en una estructura de mercado, además de características propias de los agentes participantes, se procederá a diseñar por primera vez un modelo teórico que concilie su

⁶ La que representa la información que comparten los bancos en su conjunto como industria.

descripción con una innovadora aproximación empírica a la identificación del crédito y sus causas. Así se buscará entender la existencia de registros sobre el acceso al crédito y cómo las estructuras de concentración y competencia bancaria distorsionan el contenido informacional del otorgamiento de recursos.

La tasa de interés ofrecida individualmente por las instituciones bancarias a las PYMES dependen en gran medida de sus default histórico ya que los bancos, al prestar dinero a estas organizaciones tienen un proceso de aprendizaje (extraen información privada⁷ respecto al comportamiento de pago) respecto de estas. Dada esta información, las instituciones bancarias construyen sus relaciones futuras de crédito con cada PYME que en el periodo anterior le ha solicitado un crédito, teniendo ventajas sobre los demás bancos que no se han relacionado con dicha empresa. Formalmente esto implica que, al inicio de las relaciones de crédito, los bancos pueden conocer la distribución de los potenciales clientes que son buenos y malos pagadores (información pública) pero quien efectivamente es solvente es solamente conocido por una institución bancaria al final del periodo una vez que el préstamo ya fue hecho y la PYME ya invirtió los recursos. De dicha relación entre el banco y la PYME se desprende que no toda la información de crédito de la empresa se encuentra en su registro público, sino que también el prestamista puede obtener nuevas señales mediante acciones de monitoreo a los prestatarios y mediante al acceso a la información contable interna de la PYME (lo que constituye información de crédito privado).

⁷De la cual los bancos son dueños.

1.5. Conclusiones parciales del capítulo.

1. Por su contribución a la actividad económica regional, las tasas de empleo y el perfeccionamiento de numerosas innovaciones, las PYMES desempeñan un componente esencial de la vida económica de las naciones por sus marcados elementos de competencia y dinamismo.
2. Los principales organismos internacionales relativos a los diferentes sistemas empresariales como la Organización Internacional de Comisiones de Valores, reconoce que una de las principales trabas al desarrollo de las PYMES es el limitado acceso a fuentes de financiamiento que les permitan obtener los recursos necesarios para ejecutar sus proyectos de negocio. Las fuentes tradicionales de captación de fondos de estos entes son la autofinanciación y financiación bancaria.
3. Con relación a la financiación bancaria, la teoría económica relativa a este financiamiento, predice que la obtención de información de crédito puede mejorar los problemas de asimetría de información entre prestamistas y prestatarios, disminuyendo la probabilidad de default y por tanto atenuar la selección adversa y el riesgo moral en los mercados de crédito para las PYMES.
4. Las relaciones informacionales expresadas en el entorno económico de crédito basadas en la concentración y competencia bancaria, no tienen correlación con la probabilidad de existencia de registros de información pública ya que esta última es mandatada por ley a diferencia de la información privada de crédito.

CAPÍTULO 2. DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL

CAPÍTULO 2. DIAGNÓSTICO DE LA OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE CRÉDITO BANCARIO PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL

Con base a la literatura sistematizada en el capítulo 1, se hace visible que, a nivel internacional, es la autofinanciación y los créditos bancarios, las principales fuentes utilizadas por las PYMES para financiar sus necesidades inversionistas tanto en el corto como en el largo plazo. Sin embargo, este indicio investigativo, requiere ser explorado en el objeto de estudio práctico de la investigación, o sea, las PYMES ecuatoguineanas.

Por tal motivo, el presente capítulo, se ha dedicado al diagnóstico tanto desde el lado de la oferta como de la demanda en el mercado de crédito bancario, reconociendo que la autofinanciación, aunque presenta elevados costes en ocasiones no considerados por este tipo de empresario, requiere de aspectos mucho menos formales-legales con relación al uso de capital ajeno.

2.1 Caracterización socioeconómica de Guinea Ecuatorial. Bases para el crecimiento del sector privado (PYMES).

Guinea Ecuatorial tiene una superficie de 28.051,5 km² y una población de 1.225.377 habitantes (INEGE, 2018). Se sitúa en la zona ecuatorial de la costa oeste de África, en el Golfo de Guinea. Está compuesta de dos partes: la Región Insular y la Región Continental. La parte continental limita al norte con Camerún, al sur y al este con Gabón, y al oeste con el Océano Atlántico. En este territorio vive el 75% de la población. La parte insular se compone de las islas de Bioko, Annobón, Corisco, Elobey Grande, Elobey Chico e islotes adyacentes -Mbañe, Conga y Cocotery-. Bioko, antigua Fernando Poo, fundamentalmente. El país cuenta con aproximadamente 1.222.442 habitantes y está dividido en 8 provincias, 19 distritos rurales y 65 urbanos, 37 municipios, distribuidos en comunidades de vecinos y consejos de poblado.

Guinea Ecuatorial ha tenido un crecimiento económico sostenido motorizado por el sector hidrocarburos, cuya explotación comienza alrededor de 1992 y crece a partir de 1996 con un notable aumento de la inversión extranjera directa liderada por empresas estadounidenses, chinas, francesas y españolas, entre ese período y el presente. Entre los años 2008 y 2012 el

Gobierno de Guinea Ecuatorial inicia una nueva etapa de progreso económico y social cuyos pilares fueron: la diversificación en la producción de petróleo y derivados (con una participación del 1.3% en el PIB del año 2017); la construcción de la infraestructura básica; la modernización de la Administración Pública (con un 0.3% en el PIB/2017); el establecimiento de la Agenda de Diversificación al Horizonte 2020; la inversión en las tecnologías de información y comunicación (fibra óptica).

Según el Banco Mundial en 2017 el desempleo era de un 7%. En cuanto a la población activa, el Banco Mundial (BM) la estima en 471.595 en 2017, dedicándose casi el 60% a la agricultura. Las administraciones públicas son el mayor empleador del país, seguido de la construcción y la industria del petróleo. En los últimos años, la mayor parte del empleo se ha generado en las principales ciudades, lo que ha motivado un fuerte éxodo rural por abandono de actividades agrícolas. Guinea Ecuatorial es miembro, desde 1969, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del BM. Debido a la crisis económica que sufren los países de África Central, en diciembre de 2016 el FMI y otras instituciones financieras internacionales se comprometieron a ayudar a la región de CEMAC a través de 11 programas trienales (2017-2019). Guinea Ecuatorial es también miembro del Banco Africano de Desarrollo (BAfD), con quien existen compromisos financieros por un total de 64 millones de euros.

Desde principios de la pasada década se ha producido un incremento de la influencia política y financiera de Guinea Ecuatorial en la región de África Central. Los fondos obtenidos de la producción de petróleo y gas natural han permitido al país, a pesar de su pequeño tamaño geográfico y demográfico, así como su tardía incorporación a la francófona, tener cierto protagonismo en la región.

Dentro de los principales impuestos que se ingresan en el Tesoro Público se encuentran el IVA del 15% (tipos reducidos: 6% y 0%), la tasa de comercio del 1%, el Derecho Especial, con una tasa de hasta el 50% sobre algunas mercancías específicas (bebidas alcohólicas, tabaco, etc.), entre otros.

Para la conformación de las PYMES en Guinea, el cuerpo legal data del año 1990 con la Ley No. 6/1990 donde se regula el régimen especial de inversiones de estas empresas, a partir del proceso de expansión de la economía que demandó un aumento de la capacidad productiva para atender a los requerimientos de la constante demanda. Ello supuso la conveniencia de estimular la inversión privada nacional para anticipar una respuesta idónea a tales exigencias planteadas, tanto para la situación económica como para la reactivación de la demanda, propiciando la oferta suficiente de servicios para atenderla.

El objeto de estimular las inversiones en determinados sectores prioritarios y en otros que resultan de mayor interés en la actual situación económica; y, a propuesta del Ministerio de Industria, Energía y Promoción de las Pequeñas y Medianas Empresas. En caso de sociedades mixtas con extranjeros la mayoría de acciones quedaría en mano de ecuatoguineanos.

En esta ley, en su artículo 6 se define la clasificación de estas empresas, concluyendo que se consideran como pequeñas y medianas empresas ecuatoguineanas todas aquellas que pertenecen a personas físicas de nacionalidad ecuatoguineana cuyo capital social está respetando por lo menos en un 51% por los nacionales y dentro de las cuales funciones de dirección están efectivamente ejercidas por los nacionales y dentro de las funciones de dirección están efectivamente ejercitadas por los nacionales. El volumen de negocios anuales no exceda de quinientos millones de francos (CFA).

Esta ley presentó ventajas en el nivel aduanero, tales como:

- Exoneración durante un mínimo de cinco años de los derechos e impuestos devengados sobre importaciones de materiales, máquinas y útiles necesarios para la producción y transformación de los productos.
- Exoneración total de durante un máximo de cinco años de los derechos e impuestos devengados sobre la importación, así como las tasas y de los impuestos percibidos en el anterior.

- Sobre las materias primas y productos destinados al acondicionamiento y embalaje no reutilizables de los productos trabajados o transformados.

En el orden fiscal las principales ventajas se evidenciaron en la:

- Exoneración del impuesto sobre los beneficios industriales y comerciales (impuestos sobre sociedades o impuesto sobre la renta de las personas físicas en la categoría de los beneficios industriales y comerciales durante cinco primeros ejercicios de explotación, siendo considerado como primer ejercicio aquel del año de principio de explotación.
 - Exoneración de la Cuota Mínima fiscal durante los cinco primeros ejercicios.
 - Exoneración durante un máximo de tres años de la contribución sobre las propiedades constituidas.
 - Exoneración durante un máximo de tres años de la contribución de patente.

En el orden económico-administrativo la ley 60/1990 promulgó el:

- Acceso preferencial a las licitaciones públicas en la rama de su actividad.
- Las ofertas sobre trabajos cuyo importe es inferior a 50 millones de FCA, tendrá acceso y de manera preferente las empresas beneficiarias del Régimen Especial de Inversiones de las PYMES.
- Las condiciones de la Administración, entidades oficiales, empresas y colectividades públicas deben ser fraccionadas de manera que sean accesibles a las empresas que han obtenido el Régimen Especial de inversiones de las PYMES.

En el año 1995 esta ley es derogada por la Ley 16/1995 de 13 de junio por la que se amplía el fomento al desarrollo de las PYMES nacionales -con dirección y al menos un 51% del capital social en manos de ecuatoguineanos- estableciendo diferentes incentivos. Según la legislación mercantil de la Organización para la Armonización de las Leyes de Negocio en África

(OHADA), en Guinea Ecuatorial se pueden constituir los siguientes tipos de sociedades.

- Sociedad Colectiva: aquella en la cual todos los socios son comerciantes y responden indefinidamente y solidariamente de las deudas sociales. La sociedad colectiva es designada por una denominación social que debe ir inmediatamente precedida o seguida de las palabras “sociedad colectiva” o de las siglas S.N.C.
- Sociedad Comanditaria Simple: es aquella en la cual coexisten indefinidamente y solidariamente uno o más socios responsables de las deudas sociales denominados “socios colectivos” con uno o más socios responsables de las deudas sociales dentro del límite de sus aportaciones denominadas “socios comanditarios” o “socios comandita”, y cuyo capital se divide en participaciones sociales;
- Sociedad de Responsabilidad Limitada: tipo de sociedad más habitual, es aquella en que los socios sólo son responsables de las deudas sociales hasta el importe de sus aportaciones y cuyos derechos están representados por participaciones sociales. El capital social debe ser como mínimo de un 1 millón de francos CFA (unos 1.500 euros), dividiéndose en participaciones sociales iguales.
- Sociedad Anónima: aquella en que los accionistas sólo son responsables de las deudas sociales hasta la cuantía de sus aportaciones y en la cual los derechos de los accionistas están representados por acciones. El capital social mínimo para este tipo de sociedad se fija en diez 10 millones de francos CFA.
- Sociedad en Participación: aquella en que los socios convienen que no se inscribirá en el Registro Mercantil y del Crédito Inmobiliario y que no tendrá personalidad jurídica;
- Agrupación de Interés Económico: es aquella que tiene por objetivo exclusivo aplicar, por un periodo de tiempo determinado, todos los medios susceptibles de facilitar o desarrollar la actividad económica.

En esta ley en su artículo 1 se define a la PYME como aquel conjunto de actividades humanas, individuales o colectivas, organizadas y establecidas con el fin de producir bienes o prestar servicios, cuyo nivel de inversión no exceda de 500 millones de FCfa. Su artículo 2 estipula a estas organizaciones de acuerdo a las diferentes actividades de producción, transformación, servicios, y otras susceptibles de beneficios, de carácter público o privado siempre y cuando unas y otras personas pertenezcan a personas físicas de nacionalidad ecuatoguineana, sociedades cuyo capital social este representado por lo menos con un 51% por los nacionales y dentro de las cuales, las funciones ejecutivas de dirección sean ejercidas por los nacionales.

Con la ley 16/1995 en su artículo 3, se unifican criterios para clasificación de las PYMES ecuatoguineanas, reconociendo que se considera:

- Microempresa, toda aquella que alcance una inversión máxima de 10.200.000 FCfa.
- Pequeña empresa, aquella que su volumen de inversión sea superior a 100 millones de FCfa.
- Mediana empresa, todas aquellas que su inversión se encuentre entre 100 a 500 millones de FCfa.

De igual forma en el artículo 4 se señala que las PYMES podrán constituirse de forma individual, en cooperativa, o en sociedades con capital de origen privado, mixto, público o extranjero. Para constituir una PYME se requiere de la solicitud de inscripción de una microempresa, la cual se acompaña de un expediente que incluye los siguientes datos:

- Autorización de establecimiento
- El nombre comercial
- Rótulo / o marca del establecimiento
- Una descripción de la actividad a desarrollar
- El emplazamiento

- Número de empleados
- Tipo de equipo o maquinaria a emplear
- Coste estimado.
- Fecha de comienzo de la actividad

En el título III de esta ley se regula actividad denominada "De la contabilidad y sus resultados" donde en su artículo 10 queda estipulado que todas las empresas deben llevar necesariamente, sin perjuicio de lo establecido en las leyes o disposiciones especiales, los siguientes libros:

- De inventarios o balance en el cual el empresario tanto individual como social anotara su activo y pasivo exigible, así como la diferencia entre estos que será el capital con lo que inicie sus actividades y se transcribirá con sumas y saldos de los balances de comprobación.
- Libro Diario, que se deberá contener el movimiento diario de las operaciones relativas a la actividad de la empresa.

En dependencia de la actividad que desempeña la empresa de servicios

- Registro de compras
- Registro de ventas
- Registro de ingresos y gastos

En dependencia de la actividad que desempeña la empresa de producción.

- Registro de producciones.
- Registro de coste
- Registro de venta
- Registro de ingresos y gastos

Con estos requerimientos, las empresas deben llevar una contabilidad clara, ordenada y adecuada a la actividad que desarrolla, lo cual permita un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como la elaboración de balance de inversión. El ejercicio económico se fija del 1

de enero al 1 de diciembre de cada año natural. Al finalizar el cierre económico, el empresario deberá formalizar sus cuentas anuales de su empresa que comprenderán.

- El Balance
- Las cuentas de pérdidas y ganancias
- La memoria

Las principales ventajas que promulga la ley 16/1995 para la conformación de las PYMES son:

- De una tasa reducida al 10% de los derechos de aduana a la importación de materiales, maquinaria y demás útiles necesarios y en perfecto estado para la producción, transformación o servicios.
- Reducción al 50% de impuesto sobre sociedades.
- Exoneración de derechos de registros de aumento de capital, así como de la propiedad constituida y terrenos.
- Exoneración del impuesto sobre beneficios industriales y Comerciales, excepto la Cuota Mínima Fiscal

Sin embargo, aunque desde el año 1990 se oficializa la creación de PYMES en Guinea Ecuatorial no existen datos claros y confiables de los números de empresas que están constituidas como tal, lo cual implica que hay lagunas en las organizaciones de los órganos rectores de dicha actividad que no permiten reflejar la actividad de estas por el Instituto Nacional de Estadística (INEGE) en los anuarios estadísticos. En la actualidad, el criterio más utilizado en este país para describir la clasificación de las PYMES es por el monto de las ventas y por los ingresos anuales, como indicadores que pretenden reflejar el volumen de sus operaciones.

Por este motivo, resulta difícil cuantificar la cantidad de PYMES agrupadas por sus sectores, pero sí algunos de los más representativos son: el sector de la alimentación y agricultura (sector primario de la economía), el de comercio y el sector de los servicios (correspondientes ambos al sector terciario de la

economía ecuatoguineana). Estos sectores en los últimos años han representado una parte importante en el crecimiento del PIB (aunque aún este muestra un comportamiento desfavorable), según la aproximación que se evidencia en la figura 3.

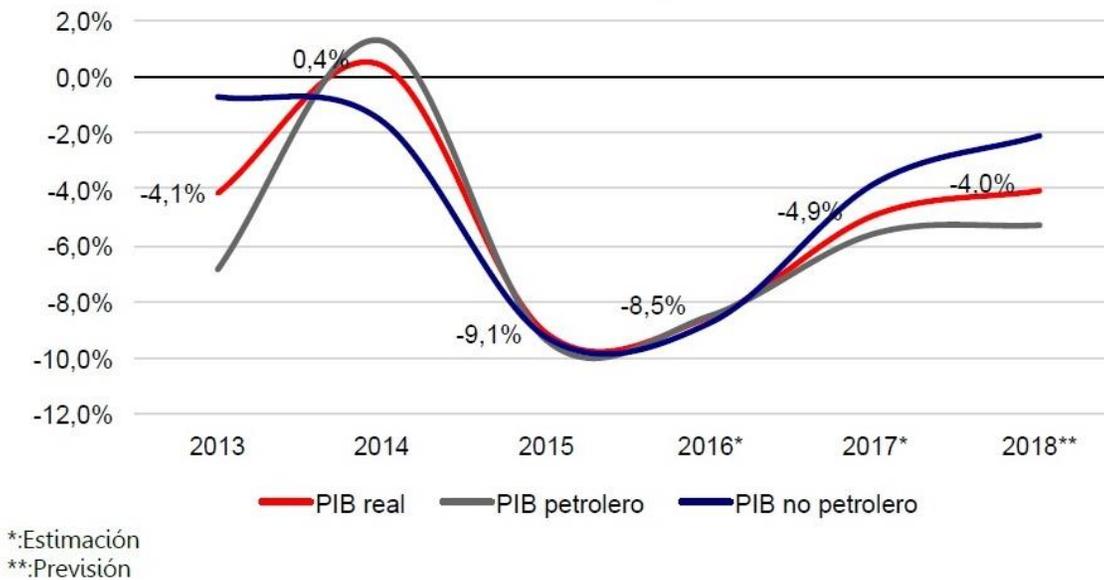
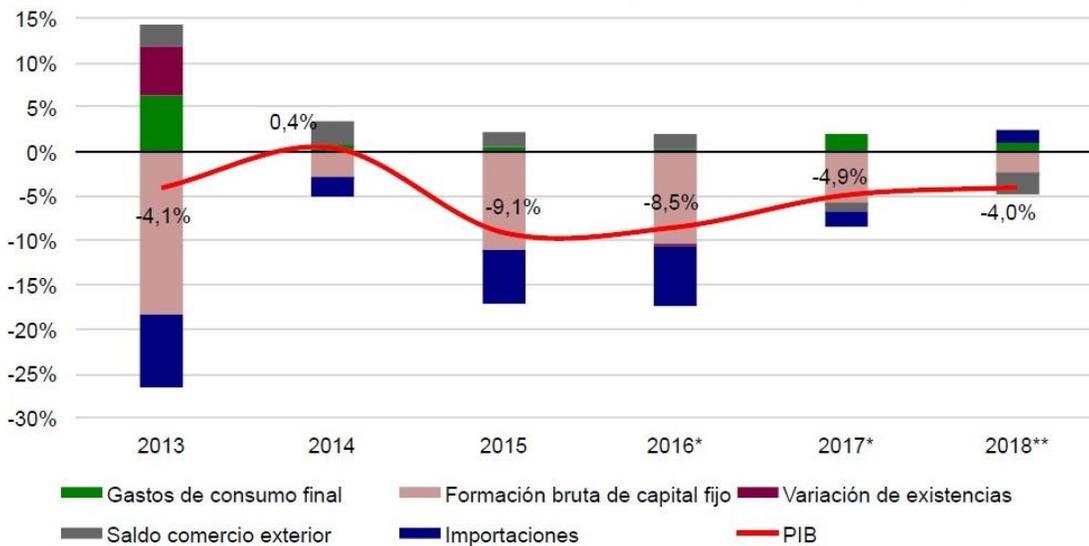


Figura 3. Crecimiento real del PIB. En porcentajes. Fuente: tomado de INEGE, 2018.

Un análisis de este comportamiento del PIB, resalta la necesidad que presenta la economía ecuatoguineana de diversificar sus sectores económicos, lo cual puede lograrse con el fomento de las PYMES. La economía ecuatoguineana es altamente dependiente de la actividad petrolera. Ha experimentado un crecimiento interanual promedio de -5,3%, para el periodo comprendido entre 2013-2017. A pesar de que el crecimiento sigue siendo negativo se observa una tendencia al alza en la variación del PIB que se situó en torno a -4,9% en 2017 con previsión de -4,0%, según muestra la figura 4.



*:Estimación
 **:Previsión

Figura 4. Contribuciones al crecimiento real del PIB. Óptica demanda. En porcentajes. Fuente: tomado de INEGE, 2018.

La constante reducción del gasto de inversión en los últimos cuatro tres años (2015-2017), ha conllevado a una contribución promedio de -9,1% en el PIB. El saldo del comercio exterior se ha mantenido positivo, con una contribución de 0,8% en el mismo periodo. El gasto de consumo final de los hogares también ha contribuido de manera positiva 1,7% al crecimiento del PIB en 2017, ver figura 5.

Pero sin lugar a dudas, un país que no incremente de forma sostenida su formación bruta de capital fijo (FBCF), y que tampoco pueda ampliar su sector terciario, no puede planificarse crecimientos positivos en el PIB y por ende, en la riqueza social. Como puede observarse en la figura 5 en el año 2017 la participación del sector terciario era limitada, situación que fue igualmente proyectada para el año 2018.

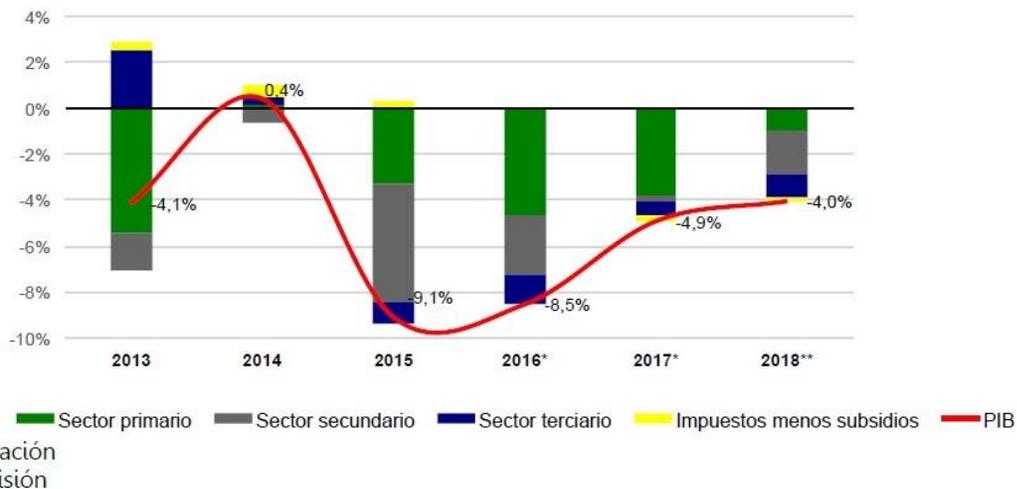


Figura 5. Contribuciones al crecimiento real del PIB. En porcentajes. Fuente: tomado de INEGE, 2018.

La contribución del sector secundario en el crecimiento del PIB ha sido de -0,2% en el año 2017, seguido del sector terciario que ha registrado una contribución de -0,6% y el sector primario ha tenido una contribución de -3,8%.

Cabe resaltar que, en el año 2017 los principales componentes que contribuyeron positivamente en el PIB fueron: las actividades de refinería de productos petroleros (1,3%), la administración pública y seguridad social (0,3%) y la agricultura (0,1%).

Es por ello que, dentro de las bases para el crecimiento del sector privado actual de GE son las siguientes:

- Macro Ambiente Global de Negocios que establece las reglas de mercado y de comercio internacional que permite el acceso competitivo a oportunidades de mercado.
- Ambiente Macroeconómico interno estable al cual contribuye el hecho que Guinea Ecuatorial (GE) pertenece al UDEAC / CEMAC y la moneda es el F CFA.
- La inversión en Infraestructura Física y Social realizada en el período reciente permite una situación destacada de GE respecto a

otros países de la subregión centroafricana y dentro del África Subsahariana.

- El Estado de Derecho es un área en la cual el Gobierno está poniendo creciente énfasis en su política de diversificación productiva.

2.2 Diagnóstico de la oferta y demanda en el mercado de crédito PYME en Guinea Ecuatorial.

En países como Guinea Ecuatorial es difícil dar cuenta del total de empresas existentes en un periodo dado, debido a la gran presencia de empresas no registradas. Además, es alta la heterogeneidad entre empresas según tamaño y productividad. Se estima que, actualmente más del 80% de las PYMES ecuatoguineanas no están registradas, situación que ha estado motivada por la mala organización del estado con respecto al tratamiento de las PYMES, por el descontento de la sociedad ya que los que menos tienen son los que más se les exige y se les vigila para contribuir a los pagos de los impuestos; de ahí radica la rebeldía de no darse de alta en el registro mercantil (Távora *et al.*,2014). Pero también el hecho de que muchas PYMES no se registren en el registro mercantil se debe también al desconocimiento de las ventajas que ofrece constituirse como tal.

Según Maqueda (2003) generalmente las PYMES en Guinea inician sus actividades con una estructura tipo funcional, caracterizado por “la agrupación del trabajo en unidades funcionales, es decir, todo el trabajo de iguales características se asigna a una unidad de la organización dependiente de una cabeza coordinadora”. Cuando la gerencia recae en una sola persona, o bien en un reducido número de colaboradores, el empresario trata de coordinar todas estas funciones, con el propósito de obtener el máximo rendimiento, ofreciendo los bienes y/o servicios que satisfagan algunas de las necesidades de la comunidad. En esta primera etapa es notoria la ausencia de personal calificado y la débil estructura para cumplir de manera eficiente con las funciones que deben desarrollarse en la empresa (Coleman, 2001; Bourdieu, 2001), especialmente la función financiera encargada de la planeación

ya búsqueda de financiamiento para manejar con éxito sus operaciones (BM, 2014). Siendo develado por instituciones financieras como el BANGE⁸ (2018), ver anexo 3, que las fuentes de financiación más utilizadas por la PYMES en Guinea son la autofinanciación procedente de los aportes de los socios y el crédito bancario en menor medida. Por tal motivo, se hace necesario estudiar la problemática abordándolo en sus dos aristas: del lado de la oferta de crédito por parte de las entidades financieras bancarias y del lado de la demanda del crédito bancario por parte de las PYMES.

Del lado de la oferta crediticia y desde el orden gubernamental, el estado no ha logrado en absoluto reparar los problemas del crédito para las PYMES, debiendo revisar el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol de la banca privada como parte integral de tales programas públicos. Reconociendo la incidencia positiva de las PYMES sobre el empleo y el bienestar social, las políticas de asistencia crediticia al sector no privilegian el repago de las deudas y la medición cuidadosa del beneficio social neto de los programas públicos (Secretaría de Estado de Comercio, 2014).

Sin embargo, es reconocido desde la ley 16/1995 que las políticas públicas para PYMES en Guinea Ecuatorial han transitado por diversas perspectivas, normas y políticas, incentivos legales, simplificaciones administrativas, exoneraciones tributarias, descuentos laborales, entre otras. En menor medida, se han incluido instrumentos de asistencia técnica como por ejemplo la creación de la institución llamada INPYDE que todavía no se encuentra brindando servicios de créditos a las PYMES pero que ha sido creado para tal fin. Sin embargo, para que eso suceda lo primero que debe hacerse es un llamamiento a la importancia que reviste el registro mercantil para así poder acceder a las ayudas del gobierno de Guinea Ecuatorial.

Del lado de las instituciones financieras bancarias, el actual sistema financiero ecuatoguineano regulado, ya sea privado o público, ofrece múltiples servicios financieros, tanto a los distintos tipos de empresas como a las PYMES. En este contexto, las heterogéneas PYMES son atendidas por estas

⁸ Siglas referidas al Banco Nacional de Guinea Ecuatorial.

instituciones, con diferente énfasis, volumen de transacciones, productos financieros, requerimientos, costos, localización, entre otros.

Los bancos en la conformación del expediente de crédito solicitado le exigen a las PYMES seguir el proceso siguiente:

- Estudio sobre el solicitante: tiene por objeto apreciar la capacidad del promotor y sus posibilidades de llevar a buen fin el proyecto (su actividad, su experiencia, su formación y antecedentes), la honoralidad del promotor y su solvencia.
- Estudio de mercado: se trata de un análisis sobre la oportunidad de invertir en el sector de la actividad. Este análisis debe conducir a una apreciación exacta y seria en cuanto a las posibilidades de éxito de la inversión en los planos de: desembolsos, precio, factores de producción, entre otros.
- Estudio financiero y rentabilidad: El estudio financiero está basado principalmente en el análisis de los balances de los tres últimos años, o en su defecto, de una situación comercial cerrada a una fecha reciente para clientes que no llevan una contabilidad regular. Este análisis tiende a verificar si la gestión del negocio es buena y equilibrada. Para realizarlo se debe recurrir a la apreciación de los ratios financieros.

Tras el estudio de factibilidad y el análisis financiero y de rentabilidad, se procede a preciar las necesidades reales de crédito del cliente. Para hacerlo los analistas del banco se basan en las informaciones recogidas a partir de la estructura del balance de las provisiones de tesorería establecidas por el cliente.

Del lado de la demanda crediticia por parte de las PYMES ecuatoguineanas entre las razones que suelen ameritar la gestión del financiamiento figuran:

- Aumentar el capital de trabajo: cuando una PYME necesita aumentar el plantel de empleados o ritmo de producción de mercadería como consecuencia de haber expandido su negocio hacia nuevos mercados.

O simplemente por aumentar la capacidad para satisfacer una demanda creciente de su producto o servicio.

- Comprar insumos de capital: es posible que una empresa tenga que financiar la compra de nuevos equipos para ingresar a mercados nuevos o para incrementar la producción. Generalmente este tipo de inversión se hace con un horizonte a largo plazo.

Al no poseer la mayoría de estas organizaciones, una función financiera claramente definida, operan en total incertidumbre en cuanto al manejo adecuado de las entradas y salidas de sus recursos para garantizar su permanencia en el mercado, lo cual constituye un pilar decisivo para mantener la optimización de las decisiones de inversión y financiación. En términos conceptuales, dos aspectos importantes de la demanda financiera de las PYMES son: (1) que la actividad empresarial –a corto o largo plazo– demanda más financiamiento que el usual, y (2) que los recursos propios son insuficientes. A esta situación se une el hecho ya conocido de que las PYMES informales, no cuenta con acceso garantizado al sistema financiero, a productos financieros adecuados.

De acuerdo a los razonamientos realizados, se corrobora que en las PYMES el aspecto referido al uso de fuentes de financiamiento recae directamente sobre sus propietarios, quienes suelen ser a su vez los administradores de las mismas, ya que en este tipo de organización no se distinguen niveles gerenciales. Estos propietarios generalmente no se manifiestan bien informados sobre qué tipo de crédito es el adecuado de acuerdo a la necesidad crediticia, por lo que en algunas ocasiones se ven en la obligación de vender una parte del negocio para cumplir con los pagos. Tampoco mantienen debidamente formalizada la contabilidad constructiva ni analítica que les permita disponer de estados financieros básicos como por ejemplo el plan de capital bien formulado, capaz de pronosticar las necesidades de fondos de antemano, como una herramienta sumamente valiosa para determinar cuánto respaldo financiero se necesita y para cuándo. Además,

genera un tiempo adicional para explorar todas las fuentes posibles para obtener los fondos y negociar las condiciones más favorables.

Estas distorsiones afectan con intensidad la vida y rentabilidad de las PYMES en Guinea Ecuatorial, muchas de ellas con problemas para acceder a créditos bancarios dada la carencia de conocimiento al no entender los beneficios de obtener financiamiento externo, prefiriendo financiarse con fondos propios. De igual manera, en ocasiones desconocen los aspectos relativos a todas las fuentes de financiamiento disponibles. En otras ocasiones las PYMES no demuestran tener las habilidades necesarias para presentar la información adecuada a las fuentes de financiamiento.

2.3 Bases preliminares para el diseño del procedimiento para la solicitud de financiamientos.

Los pilares de la empresariedad para el crecimiento del sector privado debieran ser:

- Campo de juego nivelado: que requiere un sistema de reglas y la capacidad de aplicación que inspira confianza y limita razonablemente los costos a las PYMES, promoviendo la empresariedad, la competencia y crecimiento.
- Reglas de ingreso, operación y egreso de PYMES, lo cual asegura la competitividad y la renovación de las mismas.
- Reforma tributaria: simplificación, transparencia, estabilidad, que permite la formalización y ampliación de la base tributaria.
- Reforma financiera y de acceso a capital: crear mercados financieros domésticos que permitan el acceso a las PYMES fortaleciendo el clima de negocios y las instituciones financieras que es el engranaje que permite el crecimiento del sector real de la economía.
- Desarrollo de habilidades humanas y conocimientos que son las que permiten aumentos de productividad, competitividad y por tanto de salarios e ingresos sostenibles.

A su vez se proponen un conjunto de modalidades para el acceso al crédito PYMES en Guinea Ecuatorial que deberán ser analizadas para su uso en particular ante las diferentes necesidades financieras de estas empresas, tales como:

- Promoción de Fondos de Garantía y de Fondos de Garantía Recíproca Sectoriales: las pequeñas empresas por lo general no cuentan con fortaleza patrimonial, tamaño, volumen de negocio y grado de formalidad suficientes para incentivar al sistema financiero, fundamentalmente bancario, a considerarlas sujetos de crédito tan atractivos como la gran empresa. El crédito a la PYME sigue siendo percibido por los bancos como de alto riesgo y mayor costo operativo. Por esa razón, tienden a restringirlo a aquellas empresas con garantías suficientemente sólidas para cubrir eventuales impagos, así como los costos de recobro. Este fenómeno se ve reforzado por el hecho de que las regulaciones prudenciales generalmente requieren altas provisiones en el caso de los créditos a pequeñas empresas. Así, las empresas pueden ver frustrada una parte de sus negocios por no tener acceso al financiamiento competitivo. Una de las principales barreras que encuentran las PYMES para acceder a las diferentes fuentes de financiación en condiciones competitivas es la falta de garantías suficientes ante lasentidades de crédito. Los sistemas de garantías tratan de hacer frente a esta debilidad estructural en la financiación a la empresa, común a la mayor parte de los países desarrollados y a la práctica totalidad de los que se encuentran en vías de desarrollo. En los países en desarrollo son considerablemente inferiores el alcance y profundidad de los sistemas financieros, el grado de idoneidad y adecuación de la normativa bancaria, la capacidad para hacer cumplir los contratos, la protección de los derechos del acreedor y la eficiencia del sistema judicial. Todo ello agudiza la escasa predisposición de los bancos a prestar a las pequeñas empresas. Los gobiernos se han visto obligados a dar una respuesta al recurrente problema de la falta de

acceso al crédito y han utilizado distintos modelos de garantías de crédito para intentar que buenos proyectos empresariales no queden excluidos de financiamiento por carecer de patrimonio y garantías suficientes. Los sistemas de garantía, están básicamente agrupados en dos modelos: fondos de garantía que cubren carteras de crédito a PYMES y sociedades de garantía de crédito, de carácter mutual o recíproco, que avalan operaciones individualizadas de crédito a PYMES.

- Promoción de instrumentos de Leasing: el mercado de leasing de vehículos y maquinaria es uno de los que naturalmente se desarrollan en estos mercados, aunque requieren ciertas condiciones mínimas para su inicio y evolución que deben ser determinadas.
- Promoción de entidades de micro finanzas: De la misma manera que para el caso de entidades de leasing las entidades de micro finanzas requieren determinadas condiciones culturales, tamaño de mercado y demás para poder prosperar a nivel local y comunal que habrá que determinar previamente.
- Seguros: para el caso de seguros además de las herramientas tradicionales, existen otras ligadas a la producción y lo social como son los micros seguros agrícolas, de salud y de agua, etc. que podrían ser utilizados por las PYMES.

El Gobierno aprobó, a finales de 2007, un plan de desarrollo a largo plazo llamado “Horizonte 2020”. El plan tenía el doble objetivo de acelerar la reducción de la pobreza y crear una base para conseguir que Guinea Ecuatorial fuera un país moderno y destacado dentro del continente africano. Para ello, el plan se centra en la diversificación de la economía como condición para generar empleo y reducir la dependencia en la extracción de hidrocarburos.

El plan constaba de dos fases: la primera, hasta 2012, centrada en mejorar las infraestructuras del país y aumentar los servicios públicos, como un medio para apoyar el desarrollo del sector privado y la mejora del capital humano; y

la segunda, entre 2012 y 2020, que se enfocaba en la inversión de las reservas del país en activos internacionales que puedan asegurar unos rendimientos futuros. Con la caída del precio de petróleo en 2014 y la deficiente gestión de la primera fase del plan, la segunda fase ha sido irrealizable.

2.4 Iniciativas y apoyo gubernamental para la gestación y desarrollo de PYMES en Guinea Ecuatorial.

En los últimos años e impulsado por diferentes organismos e instituciones nacionales y extranjeras en Guinea Ecuatorial se vienen desarrollando una serie de acciones que potencian el desarrollo de las PYMES en el país y que marcan, sobre todo, un acercamiento de estas a otras formas de gestión y a la economía en general, ver anexo 4. Algunas de estas acciones son:

1. Firmado el acuerdo para el nuevo Fondo de Garantía Empresarial: el Ministerio de Economía ha sido el escenario de la firma del Fondo Piloto de Garantía Parcial para la Creación de Pequeñas y Medianas Empresas, entre el ministro y Banco Nacional de Guinea Ecuatorial. Este convenio ayudará a la creación y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del país. El nuevo Fondo Piloto de Garantía Parcial para la Creación de Pequeñas y Medianas Empresas surge como una iniciativa del Gobierno, a través del Ministerio de Economía, Comercio y Promoción Empresarial, para potenciar el desarrollo empresarial de nuestro país. Mediante la firma de este acuerdo, el Gobierno, a través del departamento de Economía, ofrece una garantía de pago al Banco Nacional de Guinea Ecuatorial (BANGE) en la concesión de préstamos a los pequeños y medianos emprendedores, para cubrir su deuda en caso de impago. Según el mismo, el Ejecutivo cubrirá hasta un 40% de la deuda que contraigan los pequeños y medianos empresarios con la entidad bancaria en los préstamos solicitados para la creación de sus empresas, en caso de no poder hacerlos frente. Para ello, las pymes, a la hora de solicitar

un préstamo con el BANGE, deben cumplimentar una serie de requisitos establecidos en el acuerdo, como presentar un plan de negocios u operar con fines de lucro, entre otros.

2. Desarrollo de nuevas competencias relacionadas con asuntos económicos y financieros en el Ministerio de Hacienda y Presupuestos.
3. La definición de que el desarrollo económico del país se basa en el Plan de Desarrollo Económico y Social Nacional. Este hace hincapié en la necesidad de mejorar la formación de los trabajadores, diversificar la actividad económica y fomentar la participación del sector privado y la inversión exterior.
4. Adecuación del Plan Ecuatoguineano de Industrialización (PEGUI): da cabida para los empresarios nacionales en el sentido de que destaca los pilares de desarrollo para diversificarla economía la pesca, agricultura, minería, turismo y finanzas. Por ello, es previsible que en el medio plazo se establezcan incentivos para la atracción de inversión extranjera, como el anuncio de crear un fondo de coinversión en proyectos industriales por un valor de mil millones de dólares, estableciendo sinergias para las PYMES nacionales. Asimismo, destacar el sector logístico, con las expansiones de los puertos de Bata y Malabo, como sector con oportunidades para la empresa española y sus negocios en Guinea.

2.5 Conclusiones parciales del capítulo.

1. En Guinea Ecuatorial las PYMES se encuentran amparadas en la Ley 16/1995 por la que se amplía el fomento al desarrollo de las PYMES nacionales. Según la legislación mercantil se pueden constituir: Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria Simple, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad en Participación y Agrupación de Interés Económico, fundamentalmente.
2. Del lado de la oferta crediticia y desde el orden gubernamental, el estado no ha logrado fortalecer el rol de la banca privada a favor de normas y políticas, incentivos legales, simplificaciones administrativas, exoneraciones tributarias, descuentos laborales que incentiven a las PYMES. Las instituciones financieras bancarias se ofrecen múltiples servicios, pero para todos ellos el sistema financiero recaba de información económica de las PYMES, la cual generalmente no puede ser presentada o no presenta la calidad y confiabilidad requeridas.
3. Las PYMES ecuatoguineanas no disponen generalmente de una función financiera claramente definida lo cual dificulta el acceso al crédito bancario, a la vez que no demuestran tener las habilidades necesarias para presentar la información adecuada a las fuentes de financiamiento.
4. En los últimos años se han venido gestando iniciativas y apoyo gubernamental para la gestación y desarrollo de PYMES en Guinea Ecuatorial que marcan un acercamiento de estas a otras formas de gestión y a la economía en general.

CAPÍTULO 3. PROCEDIMIENTO PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTOS PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL

CAPÍTULO 3. PROCEDIMIENTO PARA EL ACCESO A FINANCIAMIENTOS PARA PYMES EN GUINEA ECUATORIAL

Tal y como ha sido presentado en el capítulo 2, la débil gestión contable-financiera de las PYMES unido al desconocimiento de las fuentes de financiación, provocan una escasa bancarización del negocio de las PYMES en Guinea Ecuatorial. Dado el hecho, de que utilizar dinero ajeno en la reproducción económica de bienes y servicios (utilizando un crédito bancario) no resulta fácil, es importante tener claras una serie de pautas básicas y requisitos necesarios para que la respuesta afirmativa, además, venga acompañada de unas condiciones lo más favorables posible. Frente a otras fórmulas de financiación, los créditos bancarios suelen establecer intereses más competitivos y son más flexibles a la hora de la negociación, si bien obtener unas buenas condiciones dependerá en gran medida de las garantías que puedan demostrar las PYMES de forma general.

El presente capítulo se encuentra dedicado a la propuesta de un procedimiento para el acceso al financiamiento bancario por parte de las PYMES en Guinea Ecuatorial como plataforma metodológica para que la entidad bancaria pueda contrastar la viabilidad de la nueva empresa o del proyecto que se quiere llevar a cabo dentro de ella.

3.1 Premisas generales para la aplicación del procedimiento.

Según las experiencias de investigadores en la temática, que recomiendan la necesidad de establecer bases generales en el orden organizacional (González, 2018), se establecen una serie de premisas generales, lo que sustenta el alcance y resultados del procedimiento propuesto. Estas premisas son sustentadas por los resultados del estudio del "Doing Business" de la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial (BM) del 2012 y el trabajo de campo realizado en Malabo en este mismo año, que destacan como áreas prioritarias para el gobierno de Guinea Ecuatorial, la promoción de PYMES, la capacitación de las mismas en cultura económica y financiera y la armonización subregional de la normativa laboral. Ellas son:

- Estar formalizada como PYME en el registro mercantil: a partir de conocer las ventajas de constituirse como PYMES.
- Informarse sobre la tasa de interés del banco: antes de hacer una solicitud formal de crédito, la PYME debe conocer las tasas con las que está trabajando el sistema bancario. Además, el hecho de que haya tasas bajas no significa que sea buen momento para pedir un crédito, sobre todo si el país está en una situación de bajo crecimiento económico (de Con, 2018).
- Disponer de información gubernamental: conocer qué proyectos el gobierno ha trazado como estratégicos y cuáles no, con el objetivo de saber qué proyectos está dando más relevancia y está financiando el Estado de Guinea Ecuatorial.
- Capacitación económica sistemática enfocada en la oferta, pero no dominado por esta: la capacitación económica juega un importante rol, por su incidencia en todos los elementos de la administración del negocio. Esta capacitación debe poseer el enfoque referido por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que refiere tres capacidades básicas, para elevar la productividad y competitividad de las empresas y las economías, generando las condiciones para el desarrollo, estas son:
 - 1.- La capacidad de innovación
 - 2.- La capacidad de adaptación
 - 3.- La capacidad de aprendizaje

3.2 Propuesta del procedimiento financiero.

El procedimiento que se propone (PYMES-CREBANK) está concebido para una PYME formalizada y, por ende, con personalidad jurídica que le permita operar e interactuar con los mercados y el sistema financiero en general. Por su ordenamiento sistémico, puede ser utilizado tanto por una micro, pequeña o mediana empresa con un mayor alcance de sus resultados para las dos últimas composiciones. Se estructura en tres etapas, acciones y referencias, determinándose para cada una de ellas los objetivos, procedimientos específicos en cuanto a método y/o instrumentos y técnicas a emplear, lo cual constituye el principal aporte metodológico y práctico de la autora. Estas características le otorgan posibilidades de generalización a otras PYMES del mundo. En la figura 6 se ilustra el "Procedimiento para el acceso al financiamiento bancario de PYMES en Guinea Ecuatorial (PYMES-CREBANK)".

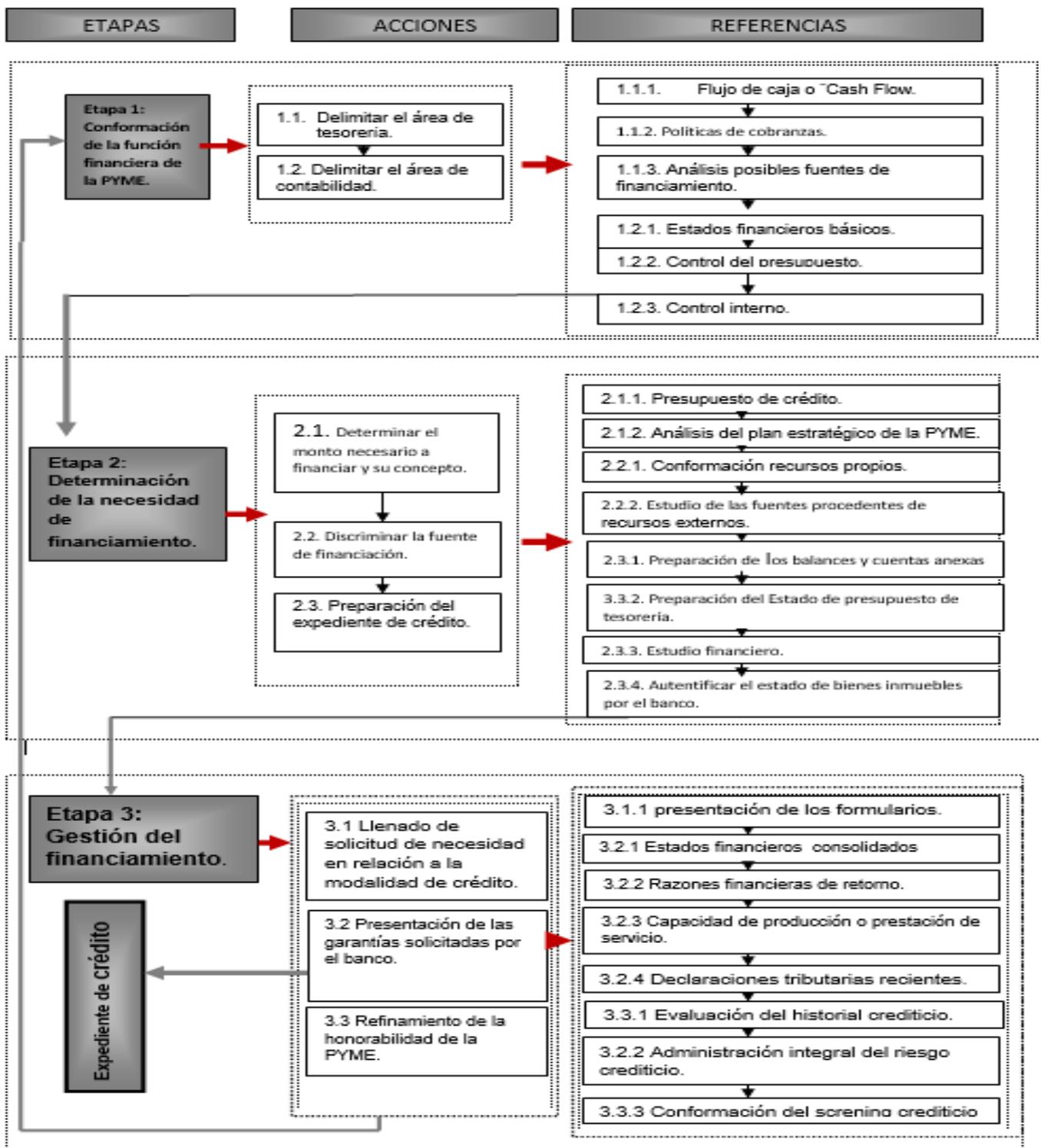


Figura 6. Propuesta del procedimiento PYMES-CREBANK. Fuente: elaboración propia.

➤ **Etapa 1: "Conformación de la función financiera de la PYME".**

La etapa 1 tiene como objetivo direccionar la función financiera en las PYMES ya que estas por sus características, generalmente carecen de la determinación de la misma o aparece ligada desde el punto de vista administrativo y económico a la figura de su propietario o grupo de propietarios. El tamaño y la importancia de la función financiera dependerá del tamaño de la PYME (Gitman, 2000). Las acciones previstas para esta etapa son:

Acciones previstas en la Etapa 1- 1.1 Delimitación del área de tesorería.

El área de tesorería es la sección de la PYME encargada del conjunto de operaciones relacionadas con el flujo monetario o flujo de caja ("cash flow"), es decir, incluyen la aprobación de créditos a clientes, así como su cobro, el pago por todos los gastos y costos ocasionados, así como todas las gestiones relacionadas con las instituciones financieras (Olsina, 2009 y Muñiz, 2011). Tesorería es la encargada de asegurar la suficiente disponibilidad de dinero para hacer los pagos en las fechas previstas, mientras contabilidad registra los movimientos realizados por tesorería. La sección de tesorería en esta propuesta se encargará de la subfunción del crédito a clientes, financiación, cobranza y caja.

Referencias previstas para la realización de la acción 1.1

1.1.1 Elaboración del flujo de fondos o "cash flow".

Es un estado financiero que permite la planeación del efectivo a partir de la realización de un pronóstico de las necesidades financieras del efectivo (caja) para el corto plazo, ya sea para: (1) planeación para déficit caso en el cual se tendrá que planear cómo obtener financiamiento a corto plazo o (2) planeación para excedentes para lo cual se podrá programar inversiones para el corto plazo. La importancia de esta herramienta en esta etapa del PYMES-CREBANK es que mantener una información proyectada de las entradas y salidas de

efectivo del negocio. La frecuencia de proyección dependerá de las especificidades de cada PYME en cuestión, pudiendo ser anual, semestral, mensual, entre otros.

Los insumos fundamentales para la elaboración del presupuesto de efectivo son el pronóstico de ventas (que presentan su expresión realizada con los cobros o entradas de efectivo) y el pronóstico de compras (que consiste en los pagos futuros a realizar que generan salidas de efectivo). A partir de estos pronósticos se obtiene un flujo neto de efectivo al cual se le agrega el saldo inicial en caja y de esta forma se obtiene el saldo final en caja. El saldo final en caja es el monto que informa si existe un exceso de efectivo o un déficit, el exceso permite invertir y el déficit buscar financiamiento.

1.1.2 Establecimiento de políticas de cobranzas y pagos.

Al venderse productos o prestar servicios a crédito, las PYMES extienden crédito comercial a sus clientes, como de igual forma la compra a crédito de inventarios a los proveedores proporciona el uso de crédito comercial para las PYMES (opera en ambos sentidos). La herramienta idónea para el análisis de las políticas de cobros y pagos es el cálculo del ciclo de efectivo (CE), su rotación (RE) y sobre todo el costo de no disponer del requerimiento de efectivo para enfrentar sus deudas a corto plazo unido al efecto económico desfavorable que se origina de esta operación. Por lo tanto, para un mejor estudio de esta herramienta (considerando que en una PYME lo más probable es que sea realizado por la misma persona), propone la separación de las políticas en: políticas para los cobros y políticas para los pagos.

En cuanto a la política de cobranzas o estándares de crédito (extensión del crédito comercial a los clientes), el ciclo de efectivo permite definir período de crédito, normas de crédito, procedimientos de cobro y análisis

de posibles descuentos. La política de pagos (como resultado del uso del crédito comercial por parte de las PYMES) dependerá en gran medida de los estándares prefijados por los proveedores, recomendando aconsejable establecer un margen ventajoso entre el periodo promedio de cobro y el periodo promedio de pago sin afectar la imagen crediticia de la PYME.

1.1.3 Análisis de las fuentes de financiamiento y entidades financieras.

Los negocios de las PYMES rodeado de un fuerte ambiente de incertidumbre y competencia- necesitan conocer los medios o instrumentos financieros de los que dispone para financiar las actividades corrientes o inversiones, así como las entidades financieras en los que se negocian dichos medios. Las PYMES también disponen de la financiación interna o autofinanciación y la financiación externa o de mercado. Ambas fuentes deben ser seriamente analizadas pues ambos casos suponen costos que deberán ser compensados a partir del rendimiento de los activos que han sido objeto de la financiación. En el caso de las fuentes externas, sobre todo la bancaria, deberán ser considerados todos los aspectos legales-formales que exigen las instituciones financieras bancarias con el objetivo de analizar la honorabilidad del prestatario.

Acciones previstas en la Etapa 1- 1.2 Delimitación del área de contabilidad.

La sección de contabilidad es la encargada de la gestión de la empresa, y tiene como objetivos registrar operaciones económicas realizadas por la PYME y resumir y presentar dicha información en los estados financieros básicos, con base en los cuales se tomarán las decisiones más convenientes para la empresa. El registro de las operaciones económicas tiene el doble propósito de dejar constancia por escrito a los socios y a las entidades de control. Dentro de sus principales sub funciones está el pago integral de la nómina a trabajadores y el

establecimiento de procedimientos internos de control, que generalmente se encuentran estipulados por ley.

Referencias previstas para la realización de la acción 1.2

1.2.1 Conformación de los estados financieros básicos.

Los estados financieros recomendados para las PYMES son el estado de resultados que resume los ingresos y gastos durante un período contable, el presupuesto de efectivo que refleja la tesorería del período analizado, el estado de costos que se desprende del estado de resultados y refleja los costos de producción y ventas en igual período y el balance general o estado de rendimiento financiero que muestra la composición de activos, pasivos y capital del negocio permitiendo establecer criterios de rentabilidad y estructurafinanciera. La contabilidad del negocio de las PYMES puede ser gestionado a partir de software de relativa complejidad, aprovechando las bondades de las tecnologías actuales. Los estados financieros interesan a las PYMES internamente debido a que ayudan a determinar la situación de la empresa, sin embargo, los estados financieros también son importantes para el entorno de la empresa.

1.2.2 Control del presupuesto.

Conbase a la información contable procedente de los diferentes estados financieros, es posible establecer un análisis de lo proyectado en el presupuesto de efectivo de la acción 1.1 (el plan) y lo ejecutado y contabilizado (el real). Este análisis permite instaurar un control de lo presupuestado, pudiendo delimitar acciones preventivas y/o correctivas que canalicen en tiempo y forma desviaciones negativas del real con relación al plan.

1.2.3 Establecimiento de mecanismos de auditoría interna.

Al nivel de las PYMES estos mecanismos suelen ser muy discretos, pero aun así debe velarse por la separación de funciones entre las áreas de tesorería y contabilidad, el control de la caja, de los de la calidad del producto o ser vicio prestado.

Tanto las referencias establecidas en los puntos 1.2.1 y 1.2.2 pueden generar cambios en el área de tesorería; posterior al reajuste necesario de esta área, la PYME se encontrará en posición de pasar a la etapa 2.

➤ **Etapas 2: "Determinación de la necesidad de financiamiento".**

La etapa 2 tiene como objetivo determinar el monto, concepto y modalidad de la necesidad de la inversión a financiar (ya que puede ser para inversión cortoplacista o de largo plazo). De estas determinaciones se deriva la preparación de la información necesaria para la conformación de un expediente de crédito según las posibles fuentes de financiación y la entidad financiera bancaria que la otorga. Las acciones previstas para esta etapa son:

Acciones previstas en la Etapa 2- 2.1 Determinación del monto necesario a financiar y su concepto: con esta acción se define el monto que cubre la inversión necesaria y el concepto para aplicar por la misma en una entidad crediticia bancaria. Dentro de los posibles conceptos se encuentran para cubrir operaciones que se encuentran dentro de las políticas de capital de trabajo, tales como descuento de cheques o efectos, financiación del ciclo de explotación y créditos para la inversión a largo plazo.

Referencias previstas para la realización de la acción 2.1

2.1.1 Análisis del presupuesto de efectivo.

Si el análisis del presupuesto es un déficit de efectivo este permitirá definir la cuantía a financiar, así como el estudio de los diferentes presupuestos de ingresos y egresos contribuirán a la determinación del concepto que necesita del requerimiento de efectivo. Si el resultado del

presupuesto de efectivo es un superávit este permitirá un reajuste de las inversiones cortoplacistas para periodos futuros o en qué medida el superávit puede financiar la inversión de largo plazo.

2.1.2 Análisis del plan estratégico de la PYME.

Si la necesidad de financiación es para inversiones de largo plazo debe recurrirse al estudio del plan estratégico de la PYME. Este análisis conduce a la confección de un simplificado plan de capital con el cual es posible analizar las decisiones que implican los activos con vida larga. Cuando un negocio hace una inversión de capital, incurre en un desembolso de efectivo corriente en espera de obtener beneficios futuros. El plan de capital consiste en una revisión completa de su balance para ayudarlo a analizar el flujo de caja, los activos y los pasivos. Adicionalmente, es conveniente preparar un estado financiero pro-forma, que es un balance proyectado para los próximos 1 a 3 años. Este plan de capital incluye:

- ✓ Generar propuestas de proyectos de inversión congruentes con los objetivos estratégicos de la PYME.
- ✓ Estimar los flujos de efectivo operativos incrementales después de impuestos para los proyectos de inversión.
- ✓ Evaluar los flujos de efectivo incrementales.
- ✓ Seleccionar proyectos con base en un criterio de aceptación que maximiza el valor.
- ✓ Revaluar continuamente los proyectos de inversión implementados y realizar auditorías posteriores para los proyectos terminados.

Acciones previstas en la Etapa 2- 2.2 Discriminar las posibles fuentes de financiación: conlleva el discernimiento de la capacidad de la PYME para financiar la inversión con recursos internos o recursos externos. Esta acción es posible delimitarla con la ayuda de la acción 2.1 y sus referencias, pues tanto el presupuesto de efectivo como el plan de

capital, permiten discernir en cuanto a la fuente o fuentes de financiación que pueden liberar fondos monetarios para sus negocios.

Referencias previstas para la realización de la acción 2.2

2.2.1 Conformación de los recursos propios.

La financiación interna está formada por el capital y las reservas. El capital está constituido por los aportes que realiza el socio o los socios, bien sea al momento de la constitución o el generado durante el ciclo de reproducción económica del negocio. Las reservas están constituidas por los beneficios no distribuidos o reinversión de las utilidades y las amortizaciones.

2.2.2 Análisis de las posibles fuentes de recursos externos.

La financiación externa está conformada por los aportes a los fondos de la PYME, por cuyo uso debe pagar una remuneración denominada costo de capital; está disponible en el mercado donde los agentes económicos que ofrecen y negocian los activos financieros, denominado mercado financiero. Está constituido por el conjunto de deudas que contrae la PYME tanto a corto como largo plazo y que suelen provenir de los bancos y el crédito comercial, fundamentalmente.

Una vez analizadas las posibilidades de uso de cada una de las referencias contenidas en 2.2.1 y 2.2.2 se deberá decidir la conformación y/o combinación adecuada de financiamiento, lo cual puede incluso conllevar el cálculo de un costo de capital promedio ponderado del capital (CCPP⁹)

⁹Para encontrar su valor se multiplica el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la PYME, y se suman los valores ponderados. El costo de capital promedio ponderado, ka , se expresa como una ecuación de la manera siguiente: $ka = (w_i \times k_i) + (w_p \times k_p) + (w_n \times k_n)$.

2.3 Preparación del expediente de crédito por parte de la PYME.

Constituyen exigencias documentarias¹⁰ de los bancos e incluyen información básica sobre la solvencia y rentabilidad actual y proyectada de la PYME, sus proveedores y clientes, la estructura de administración interna y la historia crediticia. Generalmente a las PYMES se le exige que esta información venga acompañada con estados financieros avalados por un profesional (dado la ausencia de la función financiera en estas empresas).

Referencias previstas para la realización de la acción 2.3

2.3.1 Preparación de los balances y documentos anexos.

A tenor con el objetivo de esta etapa del PYMES-CREBANK se preparan con base a estados financieros pro-formas los principales estados financieros de las PYMES utilizando para ello los últimos tres (3) periodos contables. De igual forma se actualizarán las cuentas y documentos anexos como por ejemplo la autenticación de los bienes inmuebles por parte del banco. Esta operación es recomendable que sea realizada por el propio banco en el que se intuye se vaya a realizar la solicitud de crédito ya que favorecería las futuras relaciones entre la entidad crediticia y el empresario "pymeano".

2.3.2 Preparación del estado de presupuesto de tesorería.

En este punto del procedimiento se adecúa el presupuesto de tesorería donde lo más importante es demostrar la cuantía de dinero que necesita ser financiada y el momento en el tiempo en el cual sería efectiva la financiación.

2.3.3 Estudio financiero.

El estudio financiero está basado principalmente en el análisis de los balances de los 3 últimos años, o en su defecto, de una situación comercial cerrada a una fecha reciente para PYMES que no llevan una

¹⁰Para el caso de las PYMES en Guinea Ecuatorial no puede hablarse de regulación excesiva o sobre regulación en materia de requisitos documentarios, aunque sí en ocasiones es dinámica, ya que responde eventualmente a las innovaciones y necesidades del mercado.

contabilidad regular. Este análisis tiende a verificar si la gestión del negocio es buena y equilibrada. Para realizarlo se debe recurrir a la apreciación de los siguientes ratios.

- Ratios de cobertura de los valores inmovilizados por los fondos permanentes, este ratio debe ser igual a 1.
- El índice de liquidez general del negocio o (cobertura de las deudas a corto plazo por el activo circulante).
- El índice de liquidez inmediata (cobertura de las deudas a corto plazo por los valores realizables y disponibles).
- La proporción de las existencias en el activo circulante.
- El grado de autonomía financiera del negocio que se extrae a partir del informe de los fondos propios contra los fondos ajenos.

Para facilitar el análisis y el cálculo de los ratios arriba indicados, se aconseja presentar el balance en grandes masas como se señala en la tabla 2 y proceder a la evolución comparativa.

Tabla 2. Balance general resumido propuesto para PYMES. Fuente: elaboración propia.

Título	Importe		Título	Importe	
	N	n-1		N	n-1
Valores inmovilizados			Capital propio		
Valores de explotación			Deudas a medio y largo plazo		
Valores realizables y disponibles			Deudas a corto plazo		
TOTAL			TOTAL		

El análisis financiero así resumido debe permitir al analista bancario tener una idea precisa sobre la gestión del negocio durante los ejercicios precedentes y

destacar los puntos fuertes y débiles; lo que permite realizar recomendaciones a la relación para un cambio eventual de la situación, mostrar a la autoridad de crédito la marcha del negocio y los riesgos eventuales que conllevan la continuación de la política de gestión practicada.

El cálculo de los diferentes ratios también se presenta a continuación comenzando por los de rentabilidad. El estudio de la rentabilidad de un negocio se realiza también a partir del análisis comparativo de los balances. Los elementos a tener en consideración para un mejor análisis de la rentabilidad de un negocio partiendo de la organización de los balances son los siguientes:

1. *Rentabilidad de los fondos propios*

$$= \frac{\text{beneficios del ejercicio}}{\text{fondos propios}} \quad 2. \text{Rentabilidad en relación al volumen del negocio}$$

$$= \frac{\text{beneficio del ejercicio}}{\text{volumen del negocio}}$$

$$3. \text{Rotación del capital} = \frac{\text{volumen del negocio}}{\text{fondos propios}}$$

$$4. \text{Rotación de existencias} = \frac{\text{volumen del negocio}}{\text{existencias}}$$

El análisis de estos diferentes índices y su evolución de un ejercicio a corto plazo debe mostrar al analista:

- La rentabilidad del negocio
- Las causas eventuales de recesión
- El futuro del negocio
- Las propuestas a realizar al cliente con el fin de remediar las diferencias detectadas
- La oportunidad del banco para conceder concursos y posibilidades de amortización

➤ **Etapa 3: "Gestión del financiamiento requerido".**

La etapa 3 tiene como objetivo la obtención de la liberación de los recursos financieros necesarios para financiar la inversión requerida por parte del

banco a favor de la PYME, a partir de una presentación adecuada de la documentación exigida (que constituye el expediente de crédito para la institución financiera bancaria). También en esta etapa y en la PYME el área de tesorería trabajará en refinar su postura crediticia, conformando su screening.

Acciones previstas en la Etapa 3- 3.1 Llenado de solicitud de requerimiento de financiamiento en relación a la modalidad de crédito: una vez que la PYME haya analizado la necesidad de su crédito y vistas las modalidades posibles, deberá proceder al llenado de la solicitud de financiamiento al banco correspondiente.

Referencias previstas para la realización de la acción 3.1

3.1.1 Presentación de formularios.

Los formularios son ofrecidos por cada institución bancaria correspondiente y contiene las generalidades por las que se realiza la solicitud de crédito. Dentro de los aspectos que se deben plasmar se encuentran: la autorización de establecimiento, el nombre comercial, el rótulo / o marca del establecimiento, el concepto y monto solicitado, entre otros.

Acciones previstas en la Etapa 3- 3.2 Presentación de las garantías solicitadas por el banco: En dependencia del historial crediticio de la PYME de seguro le serán solicitadas garantías al crédito, las que pudieran incluir aquellas de tipo personal o no corporativa en calidad colateral de la deuda. Generalmente en Guinea se exigen como garantías los equipos y maquinarias u otros activos de la PYME. Estas garantías deberán ser presentadas al banco con la debida actualización, presentación y aprobación requerida.

Referencias previstas para la realización de la acción 3.2

3.2.1 Estados financieros consolidados.

Como referencia de esta acción la PYME debe ofrecer su balance general (cuya estructura ha sido simplificada en la tabla 2) así como el estado de ingresos y gastos, certificado por el órgano competente que de fe de que la información que se muestra se corresponde con la realidad económica y

financiera de la empresa. Se recomienda la preparación de dos estados financieros comparativos que muestren la tendencia o comportamiento de la PYME dentro del negocio, lo cual contribuye a disminuir la apreciación del banco sobre la probabilidad de caer en riesgo moral o uso indebido del crédito.

3.2.2 Razones financieras de retorno.

Paralelamente a los estados financieros la PYME deberá resaltar la capacidad de retorno de los recursos monetarios adquiridos en calidad de crédito utilizando expresiones financieras que avalen el comportamiento descrito de la información económico-financiera. Dentro de los ratios de retorno que se proponen se encuentran la rentabilidad sobre los fondos propios, la rentabilidad en relación al negocio, la rotación del capital y de las existencias, entre otros que fueron descritos en la acción 2.3.3.

3.2.3 Capacidad de producción o prestación de servicios.

Demostrar a partir de un estudio de mercado el público objetivo y potencial que respalda el éxito del negocio, así como el conocimiento y ventajas que se poseen de la competencia. Esta referencia se interrelaciona con la anterior pues además se pueden presentar evidencias de los activos fijos que se disponen y su grado de desgaste físico y moral (tecnología), todo lo cual se encuentra plasmado en los estados financieros de las PYMES.

3.2.4 Declaraciones tributarias recientes.

Constituyen un elemento de gran importancia que deben ser presentadas como referencias de la capacidad de pago de la PYME y sobre todo del cumplimiento de los cargos financieros con los cuales se responsabiliza.

Acciones previstas en la Etapa 3- 3.3 Refinamiento de la honorabilidad crediticia de la PYME: esta acción tiene como objetivo que la PYME a partir de todas las demás acciones previstas en el PYMES CREBANK vaya desarrollando un sistema de trabajo y de operación que le permita ser merecedor del crédito bancario evitando asumir altas tasas de interés del crédito por concepto del riesgo.

Referencias previstas para la realización de la acción 3.3

3.3.1 Evolución del historial crediticio.

Si el dueño o dueños de la PYME tiene un crédito vigente y lo paga dentro de los plazos estipulados, su “historia de vida financiera” le jugará a favor cuando acuda nuevamente a una institución financiera a solicitar otro préstamo. Sin embargo, si el pago de la deuda es normalmente fuera de tiempo, con retrasos, de forma parcial, incumpliendo las condiciones, esto daña el historial financiero. Las PYMES que ya cuentan con líneas de crédito o tarjetas de crédito de uso empresarial deben evaluar el estado de esos fondos disponibles, las garantías y respaldos asociados, y capacidad de pago antes de solicitar un nuevo préstamo. Normalmente, las empresas acuden al banco cuando ya coparon la tarjeta de crédito o su línea ya no da más, o bien están atrasadas con los pagos de su deuda actual. Si este es el caso, lo primero que hará la institución será evaluar el historial financiero y las deudas pendientes. En caso de que el banco evalúe considerar la posibilidad de prestarle dinero nuevamente, solicitará nuevas garantías de que podrá pagar el nuevo préstamo. Esto incluye equipos u otros activos de la empresa. Este punto es muy importante: si la PYME no puede cumplir con las garantías del nuevo préstamo, arriesga un embargo en caso de no pago. Un dato adicional: en ocasiones, el dueño de la PYME pide otro crédito porque ya no puede pagar las deudas de otros; familiares a su cargo, empresas asociadas o socios. Es poco probable que el banco se arriesgue a entregar dinero en estas ocasiones.

Repactación¹¹ de deuda: es un factor muy ligado a los aspectos referidos anteriormente. Aunque esté “elevadamente endeudada”, antes de solicitar el nuevo crédito la PYME debe conocer el verdadero estado de balance de pagos de su empresa, la situación de pago de sus contratos y su presupuesto. Con esta radiografía financiera, será posible evaluar si la consolidación de la deuda que ya está vigente es una alternativa

¹¹Es un acto “voluntario” de parte de los acreedores para ayudar al deudor a cumplir con sus obligaciones. Esto incluye renegociar nuevos plazos de pago, intereses o cuotas.

factible. Ciertamente, consolidar la deuda en un solo gran crédito puede reducir la presión por un tiempo, pero no resuelve el problema de raíz. Cabe resaltar que re pactar conlleva un encarecimiento de la deuda, puesto que el acreedor normalmente solicita tasas un poco más altas e incurre en nuevos gastos de cobranza por el mayor plazo que le otorga al deudor.

3.3.2 Administración integral del riesgo crediticio (AIR).

El estudio de la AIR hace que la PYME pueda conocer los riesgos a los que se expone y encontrar correlaciones entre los mismos. Conforme la PYME va creciendo, se va exponiendo a nuevos riesgos ya que incrementa la complejidad del negocio. Por otra parte, la AIR brinda ventajas ante la competencia ya que con ello se trae innovación en todas las áreas de la PYME. La AIR implica un proceso para su aplicación en el que se tienen que fijar metas y objetivos, tomando en cuenta los riesgos que existen para alcanzarlos, y tener un organismo que supervise el cumplimiento de las metas. Una vez llevado a cabo el proceso, el siguiente paso es evaluar los riesgos del negocio, ver qué causa esos riesgos y establecer probabilidades de ocurrencia y planes de contingencia (Buenfil, 2006). Generalmente, para disminuir el riesgo financiero, se debe de estar diversificando las inversiones periódicamente.

En el proceso de administración de riesgos, habrá que tomar en cuenta seis acciones vitales: diseñar indicadores para todos los riesgos clave; monitorear los costos reales y de oportunidad en las decisiones; asegurar que la información fluya; proporcionar a los dueños de los riesgos acceso en línea a la información que necesitan; utilizar Internet para obtener información externa sobre los riesgos relacionados con los competidores, regulaciones, nuevas tecnologías, política y economía, e integrar la información de la AIR con otra información del negocio (Buenfil, 2006).

3.3.3 Conformación del screening crediticio.

Con la conformación por parte de la PYME del screening se limita la opacidad de la información e inexistencia de registros de crédito de la empresa y a la vez ese historial que lleva el banco sobre la PYME (de ser posible su publicación o compartimiento en el mercado financiero), generaría un efecto positivo para el acceso al crédito por parte de la PYME. El screening deberá contener los saldos que han sido solicitados, el programa de amortización de los mismos, así como el cumplimiento y los gastos por intereses pagados por cada uno de los créditos adquiridos.

Con la puesta en práctica del PYMES CREBANK se logra un efecto bilateral positivo tanto del lado de la oferta crediticia como de la demanda por parte de las PYMES. Estas se benefician de un sistema de trabajo que lo constituyen los pasos, referencias y procederes para mantener una información económica-financiera capaz de proporcionarles información valiosa para el acceso al crédito, así como la sistemática actualización sobre los servicios y productos financieros ofrecidos por el banco. PYMES CREBANK impregna un mayor ambiente de control desde todas las aristas (legal, económica, financiera, laboral, tecnológica, entre otras), la cual favorece a la empresa en su conjunto.

Por su parte, los bancos se encuentran en mejor capacidad de ofrecer créditos a las PYMES al contar con elementos de mayor credibilidad y legalidad que amparan el fallo de otorgamiento y se ven positivamente impactados por el cobro de los intereses sobre la deuda pactados. Todo ello repercute en una mayor armonización entre las PYMES, los mercados financieros y la economía en general.

3.3 Conclusiones parciales del capítulo.

1. Para la propuesta del PYMES CREBANK se establecieron una serie de premisas donde resalta la necesidad de estar debidamente constituidas en el registro mercantil de PYMES, la promoción de PYMES, la capacitación de las mismas en cultura económica y financiera y la armonización subregional de la normativa laboral.
2. El PYMES CREBANK consta de tres etapas, acciones y referencias que le otorgan un carácter sistémico e integrador a la problemática del acceso al crédito bancario en Guinea Ecuatorial.
3. Con la propuesta de PYMES CREBANK se sientan las bases para la institucionalización del tesorero como figura esencial en la conformación de las PYMES en este país. Este procedimiento genera un mayor ambiente de control.

CONCLUSIONES

1. Los principales organismos financieros internacionales reconocen que una de las principales trabas al desarrollo de las PYMES es el limitado acceso a fuentes de financiamiento que les permitan obtener los recursos necesarios para ejecutar sus proyectos de negocio. Las fuentes tradicionales de captación de fondos de estas empresas radican en la autofinanciación y financiación bancaria.
2. Las PYMES EN Guinea Ecuatorial carecen generalmente de una función financiera claramente definida lo cual obstaculiza el acceso al crédito bancario, a la vez que no demuestran tener las competencias y habilidades necesarias para presentar la información requerida por los prestamistas financieros.
3. Se realizó la propuesta de un procedimiento denominado PYMES CREBANK el cual consta de tres etapas, acciones y referencias, todo lo cual le otorgan un carácter sistémico e integrador a la problemática del acceso al crédito bancario en Guinea Ecuatorial.
4. PYMES CREBANK contribuye al logro de un efecto bilateral positivo tanto del lado de la oferta como de la demanda crediticia. Las PYMES se benefician de un sistema de trabajo que constituyen los pasos, referencias y procederes que permiten mantener una información económica-financiera que contribuye al acceso al crédito, así como la sistemática actualización sobre los servicios y productos financieros ofrecidos por el banco.

RECOMENDACIONES

- Validar el procedimiento propuesto en PYMES de Guinea Ecuatorial con el objetivo de corregir fallos internos del procedimiento o alinear sus acciones en cada una de las etapas propuestas.
- Proponer la capacitación de las PYMES en los aspectos económico-financieros referidos en el otorgamiento del crédito.
- Proponer que se genere un sistema informatizado de apoyo a los estados financieros que viabilice la información referida para la información necesaria requerida como garantía principal o colateral en el acceso al crédito bancario.

BIBLIOGRAFÍA

1. Andersen. A. El Management en el siglo xxi. Buenos Aires: Editorial Granica. 1999.
2. Andersen. A. Study London. Andreu, R. & Sieber, S. “La gestión integral del conocimiento y del aprendizaje”. Economía Industrial.1999.
3. Boletín oficial del Estado de Guinea Ecuatorial. 2018.
4. Bourdieu. P. Poder, derecho y clases sociales. Bilbao, España: Editorial Desclée de Brouwer. 2001.
5. Brealey. R. Myers. S. Fundamentos de financiación empresarial, 4ta. edición, Editorial McGraw Hill. España.1993.
6. Briceño, A. Formas y fuentes de financiamiento a corto y largo plazo. 2004. Documento en línea, disponible en:<http://www.monografias.com/trabajos15/financiamiento/financiamiento.shtml>. Consulta:05/03/12.
7. Bruhm. M. “Bank competition, concentration and credit reporting,” Policy research working paper 6442, World Bank. 2013.
8. Buenfil. N. “Inteligencia Corporativa”. Ejecutivos de Finanzas, Poder y Negocios *Revista publicada por Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas* S.C. http://ejecutivosdefinanzas.org.mx/articulos.php?id_sec=30&id_art=389&id_ejemplar=16 (núm.: 3806, 01 de Febrero de 2006). 2006.
9. Business Competitiveness. Global Journal of Business.2018.
10. Castañeda. M.L. Alta Dirección en las PYMES. El Director de una PYME debe pensar en grande para que su empresa sea grande. México. 2009.
11. Cáceres, F. (2002). Entorno socioeconómico y espíritu empresarial. Factores determinantes de la emergencia de empresarios en Andalucía Occidental, Sevilla, Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. En: Romero 2006.
12. Cantillo, E., & Daza, J. (2011). Influencia de la Cultura Organizacional en la Competitividad de las Empresas. Escenarios, N° 1, 18-23.

13. Carranco. P.MP. Internacionalización de las PYMES. Ministerio de Educación, Cultura y Deporte. España. 2017
14. Cleri. C. *El Libro De Las Pymes*. Buenos Aires: Granica. 2012.
15. Clery. A. Casos de toma de decisiones financieras. Documento en línea. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casostoma-decisiones2.shtml>. 2009. Consulta: 20/03/12.
16. Coleman, J. Capital social y creación de capital humano. *Zona abierta*, 94(95), 47 - 81. 2001.
17. Chauvel. E. Administración Financiera. Maestría en Administración de negocios de la Universidad Autónoma Nacional de México, UNAM. 2000.
18. Chillida. C. Análisis e interpretación de balances. Tomo I. Ediciones de la biblioteca. Universidad Central de Venezuela. Venezuela. 2003.
19. Diamond. D. W. «Debt maturity structure and liquidity risk», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, 709-737. 1991.
Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos67/casos-toma-decisiones/casostoma-decisiones2.shtml>. Consulta: 20/03/12.
20. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamientoempresarial/fuentes-formas-financiamientoempresarial2.shtml>. Consulta: 02/03/12.
21. Estrategia Competitiva. Combinación de fines (metas) que busca la compañía y de medios (políticas) con que trata de alcanzarlos.
22. Ferrer. M. y Tresierra. Á. Las PyMEs y las teorías modernas sobre estructura de capital. 2009. *Compendium* [online]. 12(22), 65-83. Recuperado de http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317-60992009000100005&nrm=iso
23. Ferrer. M. y Tresierra. Á. (2009). Las PyMEs y las teorías modernas sobre estructura de capital. *Compendium* [online]. 12(22), 65-83. Recuperado de http://www2.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1317-60992009000100005&nrm=iso.
24. Ferrero. C. Eliminando barreras: El financiamiento de las PYMES en América Latina. Naciones Unidas. 2011.

25. Gil. M. Cómo Crear y Hacer Funcionar una Empresa. Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing. España. ESIC Editorial. 2007.
26. Gitman. L. Fundamentos de administración financiera. Editorial Félix Varela, La Habana, Cuba. 2006.
27. González. M.I. TIC, PyME y Entorno: Evaluación de la eficacia del constructo "Capacidad de Absorción" de las tecnologías de información y comunicación (TIC) en PyMEs manufactureras venezolanas, semejanzas y diferencias según nivel de complejidad tecnológica: Una investigación empírica. Venezuela. 2015.
28. Günter Verheugen Miembro de la Comisión Europea Responsable de Empresa e Industria. 2014.
29. Guzmán. R. y M. Ortiz (2007) Tamaño, eficiencia y uso de la capacidad instalada en las pequeñas & medianas empresas de la República Dominicana. Fondo Micro y Grupo de Consultoría Pareto.
30. Kaufmann. D. A. "Governance Matters II—Updated Indicators 2001/02—", Washington, D. C., World Bank Policy Research Department, Working Paper núm. 2772. 2002.
31. Levy. L. Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento. México. Ediciones fiscales. 2008.
32. López. A., Méndez. J., & Dones. M. Factores claves de la competitividad regional: Innovación e intangibles. ICE, N° 848, 125-140. 2009.
33. Maqueda La Fuente. F. Dirección estratégica y planificación financiera de la PYME. Madrid, España: Editorial Díaz de Santos. 2003.
34. MODIGLIANI, F. y M. H. MILLER. «The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment», American Economic Review, vol. XLVIII, june, pp. 261-297. 1958.
35. Molina. C. ¿Por qué se endeudan las empresas latinoamericanas? DEBATES IESA, N° 1, 46-49. 2014.
36. Morales. M., & Pech. J. Competitividad y estrategia: El enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos. Contaduría y Administración, N° 197, 47-63. 2000.

37. Morán L. Fuentes de financiamiento a corto plazo. Documento en línea. Disponible en: <http://es.slideshare.net/Lilianamorandriviera/fuentes-de-financiamiento-a-corto-plazo1766473> Consulta: 01/03/12. 2009.
38. Navarro. E.L y colectivo de autores. El panorama actual de las PYMES: ventajas y desventajas competitivas. Departamento de Dirección y Dirección de Empresas. Universidad de Zaragoza. España. 2018.
39. OCDE. Desarrollo económico y creación de empleo a nivel local. Actualizando Porter Michael. Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competencia. CECOSA. 34 reimpresión, México, 2004.
40. Pagano. M. y T, Jappelli. "Information Sharing in Credit Markets", The Journal of Finance, vol. 48, no. 5, pp. 1693-1718.1993.
41. Pelekais. C. Finol. M. Neuman, N. y Parada, J. El ABC de la investigación. Una aproximación teórico práctica. Venezuela. Ediciones Astro data. 2007.
42. Petersen M. y R. Rajan. "The Benefits of Firm-Creditor Relationship: Evidence from Small Business Data", Journal of Finance. 1994.
43. Porter. M. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in A Global Economy. Economic Development Quarterly. 2000. N° 1, 15-34.
44. Rodríguez. V. Cómo aplicar la planeación estratégica a la pequeña y mediana empresa. (5ª. Ed.) Distrito Federal, México: Editorial Cengage Learning. 2005.
45. Rodríguez. V. J. Administración de Pequeñas y Medianas empresas, 5ª. Edic., Edit. Thompson, México. 2002.
46. Rojas. Y. Fuentes y formas de financiamiento empresarial. Documento en línea. 2010. Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamientoempresarial/fuentes-formas-financiamientoempresarial2.shtml>. Consulta: 02/03/12.
47. Rubio. A., & Aragón, A. Recursos estratégicos en las pymes. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, N° 1, 103-126. 2008.

48. Ruiz. D. C. “ Micro y pequeña empresa: restricciones al crecimiento y potencial para la innovación”, en Propuestas de Acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa”, Nacional Financiera, 1995, pág. 140
49. Saavedra. G. y Hernández. C. Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio Comparativo. Revista FACES. Volumen 11. 2008. Número 17, (Pp. 122-134).
50. Sánchez. A. La planificación financiera: soporte para decisiones estratégicas. En: Revista MM, edición especial, (50), 154-159. 2006.
51. Schendel. D.E., y Hofer, C.H., eds, Strategic Management: A New View of Business Policy and Planning .Boston, EEUU. 1979.
52. Stiglitz. J. & Weiss, A. Credit rationing in markets with imperfect information. *American Economic Review*, 71 (3) 393-410. 1981. <http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/academic/Stiglitz%20credit.pdf>
53. Weston. T. Fundamentos de administración financiera. Vol. II y III, La Habana: Félix Varela. 2006.
54. Weston. J. y Brigham E. Fundamentos de administración financiera, Décima edición, McGraw Hill. México. 1994.
55. Zecchini S. y M. Ventura. “Public Credit Guarantees and SME Finance”, mimeo, World Bank. 2008.
56. Zecchini. S., & Ventura. M. The impact of public guarantees on credit to SMEs. *Small Business Economics*, 32(2), 191-206. 2009.
57. Zhao. T., Casu. B., & Ferrari. A. Competition and risk taking incentives in the lending market: An application to indian banking. Working Paper Series. SSRN. 2009.

ANEXOS

Anexo 1. Clasificación que hacen distintos Organismos Internacionales para determinar el tamaño de las PYMES tomado como base el número de empleados.

Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia (INSEE)			
Artesanal	De	1 a 10	Trabajadores
Muy pequeña	Entre	10 y 50	Trabajadores
Pequeña	De	50 y 250	Trabajadores
Mediana		250 a 1000	Trabajadores
La Small Business Administrations EUA			
Pequeña	Hasta	250	Empleados
Mediana	De	250 a 500	Empleados
La Comisión Económica para América Latina (CEPAL)			
Micro	De	1 a 5	Empleados
Pequeña	Entre	5 y 49	Empleados
Mediana	De	50 a 250	Empleados
Programa para Modernización y Desarrollo De la Industria Pequeña y Mediana, SECOFI (México)			
Micro industria	De	1 a 15	Personas
Pequeña industria	De	16 a 100	Personas
Mediana industria	De	101 a 250	Personas
España			
Micro empresa	Entre	1 a 9	Empleados
Pequeña	De	10 a 49	Empleados
Mediana	de	50 a 249	Empleados
Normativa de la estrategia de las Mipymes			
Micro	Entre	1 a 50	Empleados
Pequeña	De	50 hasta 500	Empleados
Mediana	De	500 hasta 2000	Empleados

--	--	--	--

Fuente: elaboración propia.

Anexo 2. Ventajas y desventajas de las PYMES.

VENTAJAS	INCONVENIENTES
<ul style="list-style-type: none"> * Generan alto volumen de empleo. * Rapidez de respuesta a los cambios en el entorno. * Favorece el desarrollo interregional, descentralizando y potenciando las economías regionales. * Flexibilidad de estructuras, que favorece adaptaciones inmediatas a los mercados, incluso acciones anticipativas. * Proporciona oportunidades de inversión a corto plazo. * Facilita el crecimiento y desarrollo de las grandes empresas. * Son escuela de formación de empresarios. * Simplicidad de organización, que facilita la integración y comunicación entre las áreas funcionales, y entre la empresa y su entorno. * Actúa de amortiguador en las crisis coyunturales, debido a su menor coste de capital y su mayor flexibilidad. * Facilita la identificación del personal con la cultura de la empresa. * Permite un mejor aprovechamiento de las capacidades creativas del personal. * Menores costes de inversión y desinversión. 	<ul style="list-style-type: none"> * Dificil acceso a mercados financieros. * Escasa vocación exportadora, apertura a nuevas tecnologías y modernización de la gestión. * Dificultad de acceso a economías de escala tanto en aprovisionamientos como en producción y comercialización. * Presupuestos restringidos para acciones de comunicación, lo que dificulta su presencia continuada en los mercados de gran consumo. * Sistemas de gestión rudimentarios, con escasa formación de los cuadros directivos. * Falta de planificación a largo plazo y de objetivos claramente definidos. * Poseen un concepto residual del beneficio. * Dificultad de mantener el control en lo procesos de crecimiento acelerado. * Con frecuencia, su carácter familiar le impide dotarse de cuadros directivos profesionales. * Presenta resistencia a fusiones, asociaciones y cooperación en general. * Discontinuidad en los niveles de calidad. * Insuficiencia de los beneficios concedidos por la Administración.

Fuente: tomado de Navarro y col., 2018.

Anexo 3. Imagen del Boletín del BANGE en su boletín primero de 2018.

Banco Nacional de Guinea Ecuatorial
El banco de todos

CREDITO LABORAL

POR SOLO **8%**
GASTOS DE APERTURA 0,5%
SIN GASTOS DE ESTUDIO

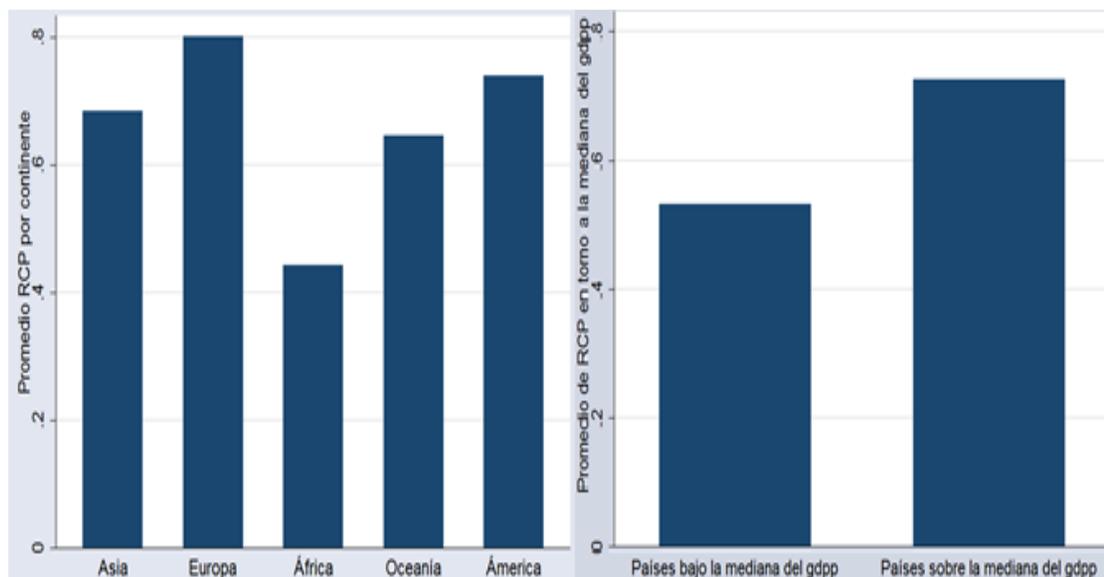
HASTA 3 MILLIONES
PLAZO MÁXIMO DE DEVOLUCIÓN :
24 MESES

QUEREMOS SER TU BANCO
atencionalcliente@banange.com • www.banange.com

Clases y Diferencia

Fuente. Tomado de Boletín BANGE 2018.

Anexo 4. Registro privado de crédito promedio por región y mediana del producto interno bruto per cápita.



Fuente: adaptado de Garay, 2016.