



ANEXO N°16
DIVISIÓN DE POSGRADO

CERTIFICACION DE REVISION FINAL

QUE EL PRESENTE PROYECTO DE DESARROLLO O ESTUDIO DE CASO
TITULADO:

EL IMPACTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL DESEMPEÑO
FINANCIERO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL ECUADOR
DURANTE EL PERIODO 2010-2017.

ACOGIÓ E INCORPORÓ TODAS LAS OBSERVACIONES REALIZADAS POR LOS
MIEMBROS DEL TRIBUNAL ASIGNADO Y CUMPLE CON LA CALIDAD EXIGIDA
PARA UN TRABAJO DE TITULACIÓN DE POSTGRADO, POR LO QUE SE
AUTORIZA A MANUEL FERNANDO MOREJÓN JÁCOME, QUE PROCEDA A SU
PRESENTACION.

Samboorondón, 5 de marzo de 2020



Mgtr. Guido Omar Macas Acosta

TUTOR



ANEXO N°13

DIVISIÓN DE POSGRADO

PROCESO DE TITULACIÓN

CERTIFICADO DEL PORCENTAJE DE COINCIDENCIAS

Habiendo sido nombrado Magister Guido Omar Macas Acosta, tutor del trabajo de titulación "EL IMPACTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2010-2017" elaborado por Manuel Fernando Morejón Jácome, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de Master en Economía con mención en desarrollo económico y políticas públicas.

Se informa que el mismo ha resultado tener un porcentaje de coincidencias (1%) mismo que se puede verificar en el siguiente link: <https://secure.orkund.com/view/61495195-761126-836975>. Adicional se adjunta print de pantalla de dicho resultado.

Urkund Analysis Result

Analysed Document:	MOREJON JACOME MANUEL FERNANDO.doc (D63386576)
Submitted:	2/3/2020 8:26:00 PM
Submitted By:	gmacas@ecotec.edu.ec
Significance:	1 %

Sources included in the report:

Tesis John Rumipulla.docx (D62774650)
https://www.researchgate.net/publication/43436065_Manual_de_la_micro_pequena_y_mediana_empresa_una_contribucion_a_la_mejora_de_los_sistemas_de_informacion_y_al_desarrollo_de_las_politicas_publicas
<https://docplayer.es/157630310-Universidad-tecnica-particular-de-loja-area-administrativa.html>

Instances where selected sources appear:

4

Mgtr. Guido Omar Macas Acosta
PROFESOR TUTOR



DIVISIÓN DE POSGRADO

ANEXO N° 12

CERTIFICACION DE REVISION FINAL

QUE EL PRESENTE PROYECTO DE DESARROLLO TITULADO “EL IMPACTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL DESEMPEÑO FINANCIERO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2010-2017”, FUE REVISADO, SIENDO SU CONTENIDO ORIGINAL EN SU TOTALIDAD, ASÍ COMO EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUERIMIENTOS QUE SE DICTAN EN LA GUÍA DE ELABORACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN, POR LO QUE SE AUTORIZA A: MANUEL FERNANDO MOREJÓN JACOME, QUE PROCEDA A SU PRESENTACION.

Samboyondón, 4 de Febrero de 2020

Mgtr. Guido Omar Macas Acosta

TUTOR



DIVISIÓN DE POSTGRADO

Título del trabajo:

**EL IMPACTO DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL DESEMPEÑO
FINANCIERO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DEL
ECUADOR DURANTE EL PERIODO 2010-2017.**

Línea de Investigación:

POLÍTICAS PÚBLICAS Y DESARROLLO SOSTENIBLE

Modalidad de titulación:

PROYECTO DE DESARROLLO

Programa de Maestría

**MAESTRÍA EN ECONOMÍA MENCIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO Y
POLÍTICAS PÚBLICAS**

Título a obtener:

**MAGÍSTER EN ECONOMÍA MENCIÓN EN DESARROLLO ECONÓMICO Y
POLÍTICAS PÚBLICAS**

Autor (a):

MANUEL FERNANDO MOREJÓN JÁCOME

Tutor (a):

Magister Guido Omar Macas Acosta.

SAMBORONDÓN - ECUADOR

2020

ÍNDICE

Contenido

Introducción	10
Descripción del problema	15
Formulación del problema	15
Ideas a Defender.....	16
Objetivo General	16
Objetivos Específicos.....	16
Justificación.....	16
Procedimiento metodológico	18
Capítulo 1. Marco teórico	19
1.2. Las Mipymes y su importancia en las economías en desarrollo.....	20
1.3. Gasto Público: Conceptos e importancia	24
1.4. Gasto Público y crecimiento económico.	26
1.5. Otros indicadores macroeconómicos	28
1.6. Conceptualización de los indicadores financieros.	31
1.7. Revisión del marco legal para las MIPYMES	33
1.8. Discusión	34
Capítulo 2. Marco metodológico.....	36
2.2. Tipo y enfoque de la investigación	36

2.3. Población y muestra	36
2.4. Procedimiento	37
2.1 Cuadro de Variables	40
2.5. Contexto económico y político del Ecuador, Periodo 2010 – 2017.....	41
2.6. Las Mipymes en el Ecuador: análisis descriptivo	46
2.7. Evolución de las Mipymes periodo 2010 – 2017.....	51
Capítulo 3. Análisis de resultados	62
3.1. Resultados de la modelación	62
Conclusiones	69
Recomendaciones.....	71
Bibliografía	73

Dedicatoria

Dedico este trabajo a mis padres, por quienes estoy donde ahora estoy. A mi esposa y mis hijos, por quienes hago todo lo que hago. Y a Dios, por quien soy todo lo que soy.

Agradecimientos

A todos quienes han colaborado en esta investigación con sus ideas, opiniones y oraciones.

Muchas gracias.

RESUMEN

En los últimos años se viene discutiendo con mucha fuerza sobre la suficiencia absoluta de los indicadores macroeconómicos como únicos validadores del crecimiento económico de un país. Este trabajo busca, desde las perspectivas cuantitativa y cualitativa-descriptiva aportar en el debate sobre el crecimiento económico desde la óptica del entramado empresarial. En la última década el Ecuador ha experimentado un incremento significativo en términos del Producto Interno Bruto, impulsado en gran medida por el Gasto Público del Gobierno Central. Sin embargo, cabe preguntarse si las empresas del país son capaces de capitalizar, por si solas, el empujón de este crecimiento en beneficio de su actividad y de la economía en su conjunto.

Las Mipymes constituyen un segmento estratégico dentro de cualquier plan de desarrollo nacional, por lo que este trabajo de investigación se propone valorar su desempeño financiero durante el periodo 2010-2017 en términos de la capacidad de este segmento para capitalizar los ingresos extraordinarios que, en un periodo de crecimiento, puede percibir. Para este efecto se ha relacionado, mediante una regresión lineal simple, los ingresos anuales acumulados del periodo versus los niveles de activos anuales acumulados para el mismo periodo. Los resultados obtenidos revelan la realidad de que son los grandes conglomerados corporativos y transnacionales quienes con mayor facilidad logran capturar los beneficios que este tipo de política económica genera en la economía transformándolos en activos para el crecimiento sostenido de su actividad y sector, no siendo así para las empresas de menor envergadura y músculo financiero.

Palabras claves: Mipymes, Gobierno Cental, política económica, activos, capitalización, gasto público, conglomerados corporativos y compañías transnacionales.

ABSTRACT

In recent years, the absolute sufficiency of macroeconomic indicators as the only validator of a country's economic growth has been strongly discussed. This work seeks, from the quantitative and qualitative-descriptive perspectives, to contribute to the debate on economic growth from the perspective of the business framework. In the last decade, Ecuador has experienced a significant increase in terms of the Gross Domestic Product, driven largely by the Central Government's Public Expenditure. However, it is worth asking whether the country's companies are able to capitalize, by themselves, the push of this growth for the benefit of their activity and the economy as a whole.

The MSMEs constitute a strategic segment within any national development plan, so we have set out to assess their financial performance during the 2010-2017 period in terms of the capacity of this segment to capitalize on the extraordinary income that, in a period of growth, can perceive. For this purpose we have related, through a simple linear regression, the accumulated annual income of the period versus the levels of accumulated annual assets for the same period. The results obtained put us in front of the reality that it is the large corporate and transnational conglomerates who more easily manage to capture the benefits that this type of economic policy generates in the economy by transforming them into assets for the sustained growth of their activity and sector, not being this way for smaller companies and financial muscle.

Keywords: MSMEs, Central Government, economic policy, assets, capitalization, public expenditure, corporate conglomerate and transnational companies.

Índice de Tablas

Tabla 1. Clasificación de las empresas según sus estratos	19
Tabla 2. Clasificación de MIPYMES en el Ecuador.....	20
Tabla 3. América Latina: Cantidad de empresas segun tamaño, 2016.	22
Tabla 4. Cuadro de operacionalización de las variables de investigación.....	40
Tabla 5. Evolución de indicadores económicos del Ecuador 2010 - 2017.....	43
Tabla 6. Indicadores económicos en millones de dólares. 2010 – 2017	43
Tabla 7. Activos totales de las empresas por su tamaño. 2010 - 2017. (En millones de dólares).....	52
Tabla 8. Ventas totales de las empresas por su tamaño. 2010 - 2017. (En millones de dólares	55
Tabla 9. Estimación de los modelos de regresión lineal de activos y ventas por tamaño de empresas 2010 - 2017.	62

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Indicadores contables de una empresa	32
Gráfico 2. Comportamiento del Producto Interno Bruto Nominal en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)	44
Gráfico 3. Comportamiento del Gasto del Gobierno y el Gasto Corriente en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares).....	45
Gráfico 4. Empresas ecuatorianas por tamaño	47
Gráfico 5. Mipymes, porcentaje de participación por sectores	48
Gráfico 6. Mipymes, porcentaje de aporte en la generación de empleo	49
Gráfico 7. Mipymes y Grandes, por aportación de ingresos.	50
Gráfico 8. Evolución de los niveles de activo en el periodo 2010 – 2017 para la totalidad del parque empresarial ecuatoriano (En millones de dólares).....	52
Gráfico 9. Evolución del activo en el periodo 2010 - 2017 (En millones de dólares) ...	54
Gráfico 10. Evolución de las ventas en el periodo 2010 - 2017 (En millones de dólares)	56
Gráfico 11. Análisis comparativo del crecimiento del PIB versus el crecimiento de los niveles de activo en todas las empresas del Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)	58
Gráfico 12. Análisis comparativo del crecimiento del PIB versus el crecimiento de los niveles de activo por segmento de empresa según su tamaño en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)	59

Introducción

Intentando reconocer un punto de inflexión en la historia política/económica reciente de la República del Ecuador un hito ineludible es la adopción del dólar estadounidense como moneda oficial del país en enero del año 2000, casualmente coincidente con el inicio del nuevo milenio. En trazos muy gruesos, este evento podría considerarse el desenlace del último episodio de corte neo-liberal, en cuanto a política económica, del siglo XX en el pequeño país de América del Sur y, en cierto modo, el marcador de la pérdida de popularidad y poder político de los partidos tradicionales. Tradicionales, al menos, desde el punto de inflexión anterior: la vuelta a la democracia desde las dictaduras militares en las décadas de 1960-1970 que aparecieron, no solo en Ecuador sino, en toda América Latina. (Vanguardia, 2018)

El vacío de poder creado por el colapso financiero de fin de milenio dio paso al ascenso de nuevos actores en la escena política del país. El año 2006 vio la posesión de un nuevo presidente, Rafael Correa Delgado, al frente de un novel movimiento político autodenominado progresista y con visos evidentemente contrarios a la neo-liberal idea del libre mercado: Alianza País. Más allá de simpatías y desagrados, este gobierno y sus sucesivas reelecciones constituyeron un rompimiento de la inestabilidad política de las últimas décadas, en la que muy pocos gobernantes fueron permitidos de concluir sus mandatos. La relevancia de este hito político radica en que marca el retorno que, en materia de política económica, el Ecuador realizara en este nuevo periodo desde la postura neo-liberal hacia la del protagonismo estatal. El devenir económico del país bien podría resumirse en este movimiento pendular que, de manera más o menos consistente y a través de varias décadas, ha visto alinearse los intereses nacionales alrededor de los extremos

ideológicos de la afinidad a las teorías favorables al libre mercado o del protagonismo estatal en materia de regulación del mercado. (Román, 2014)

Deliberadamente este estudio no utilizará las categorías “capitalismo” y “comunismo” por dos razones: a) debido a la polarización que ambas nociones implican y que dificultan un análisis serio y objetivo, y b) porque en la experiencia ecuatoriana no se reconocen propiamente rasgos completos de ninguno de estos dos sistemas en la forma en que éstos se han plasmado en diferentes puntos geográficos del orbe. En su lugar se utilizarán categorías de afinidad al libre mercado y protagonismo estatal, respectivamente, como se ha establecido en el párrafo anterior.

Este estudio se contextualiza en el curso de la política económica ecuatoriana en este periodo de gobierno (2007-2017) que se considera de acercamiento pendular hacia la órbita del protagonismo estatal. Cabe mencionar que el 21 de agosto de 2018 se publicó en el Registro Oficial la Ley orgánica para el fomento productivo, atracción de inversiones, generación de empleo y estabilidad y equilibrio fiscal, de claro corte neo-liberal, empujando el péndulo en dirección contraria al del periodo precedente y marcando un nuevo punto de inflexión en el futuro de la política económica. Este dato es importante porque demarca el fin del periodo objetivo de este estudio. (Pacheco Cortez, 2019)

En términos generales, el presente estudio pretende aportar en la tarea de validar el discurso detrás de las políticas planteadas en el periodo objeto. Este discurso tuvo como objetivo proponer la necesidad del protagonismo estatal en la consecución del crecimiento económico y en la distribución de riqueza con el fin de apuntalar el desarrollo de la sociedad en su conjunto. En la praxis este discurso se plasmó en una política fiscal expansiva que buscaba la dinamización de la economía a través de un mayor gasto público, sea éste corriente o de inversión. En este contexto, la idea fuerza del discurso oficial se

entiende de la siguiente forma: Es suficiente el crecimiento económico para lograr el desarrollo de la sociedad, en una suerte de neo teoría del rebalse en la que se asume que este crecimiento económico puede permear todas las capas de la sociedad por sí mismo.

En este estudio se busca plantear estas capas de la sociedad desde una perspectiva diferente: desde el entramado empresarial como sujeto del crecimiento económico impulsado por las políticas de estado en el periodo objeto de estudio. Son las empresas (públicas y privadas) y su actividad la que debe ser catalizada a través de los instrumentos de la política fiscal. Este entramado debe ser capaz de captar este crecimiento y hacerlo suyo desde sus propias estructuras de dirección, productivas y financieras.

En términos específicos se pretende obtener, evaluar y analizar evidencia del impacto real del protagonismo estatal del periodo sobre el desempeño financiero del sector empresarial. Concretamente sobre las consideradas micro, pequeñas y medianas empresas, MIPYMES en adelante.

La relevancia de este estudio descansa en la necesidad de que la opinión pública ecuatoriana sea educada en la búsqueda de análisis técnicos y evidencias contrastadas sobre la efectividad de determinada política, y sea capaz de trascender el remolino mediático que no busca sino manipular dicha opinión de acuerdo a intereses particulares de los grupos económicos influyentes del país. Se convierte en una imperiosa urgencia que tanto la academia como los colegios profesionales puedan aportar al debate público con estudios de este tipo que busquen, desde enfoques novedosos, encender luces en el quehacer político del país. Todo esto en aras de que la sociedad civil madure en el ejercicio de sus derechos ciudadanos y en la vivencia de una democracia mucho más consciente e informada.

El presente estudio busca iluminar algunas dudas que brotan de la contrastación empírica de la realidad: ¿Resultó relevante para el segmento de las MIPYMES la política expansiva que el gobierno líder del periodo impulsó a través del gasto público en términos del desempeño financiero del segmento mencionado? ¿El crecimiento económico es capaz, por sí mismo, de lograr crecimiento sostenible en el sector empresarial? ¿Son capaces, las MIPYMES, de asimilar desde su estructura financiera y de dirección particular el crecimiento económico propiciado por la expansión del gasto público?

Cuando, en el Ecuador, se habla de MIPYMES se hace referencia a estructuras de capital mayoritariamente local y familiar cuya rentabilidad, nuevamente en forma mayoritaria, no sufre repatriaciones y, por lo tanto, incide con proporcionalidad significativa en el desarrollo de la economía local (Hidalgo A., 2002). La grande empresa, en el Ecuador, corresponde, en grandes trazos, a capital transnacional y/o complejos conglomerados locales cuya rentabilidad tiende a abandonar el territorio nacional sea por la vía de repatriación de dividendos o de salida de capitales a paraísos fiscales. (López & Belloni, 2014)

La composición del conjunto empresarial que se ha descrito pondera la importancia de los sectores mediano, pequeño y micro, no solo como un llamado a la solidaridad con los pequeños, sino como punto obligado de análisis en la ruta del desarrollo económico del país. Es necesario que el quehacer de la política económica sea contrastado, no solo desde y hacia los agregados nacionales, sino con evidencia empírica de segmentos estratégicos como son los indicadores de desempeño financiero agregados de los sectores descritos.

Las oportunidades que el innegable crecimiento económico del periodo estudiado han generado, gracias al expansivo gasto publico auspiciado por los altos precios del petróleo de la primera parte del mismo, en el país fueron muchas. El análisis

macroeconómico utilizado como lenguaje y discurso del gobierno gestor del periodo estuvo, y continúa estando, a la orden del día. Razón por la cual se hace necesario desagregar los argumentos para realizar una observación mucho más efectiva.

Como parte de la metodología de investigación y análisis se utilizará la información financiera de los sectores descritos de acuerdo a la presentación de estados financieros de las sociedades declarantes a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. Con base en esta información se confeccionará información financiera agregada por rubro y desagregada por sectores que permitirá examinar, desde la óptica de la gestión financiera, el desempeño de los distintos grupos en el periodo.

A través de esta comparación entre sectores se intentará ahondar en la capacidad de asimilación de los distintos tipos de estructura financiera y de gobierno de las empresas en el país y, desde esta perspectiva, concluir si la estrategia expansiva implementada y esgrimida como argumento por el gobierno gestor del periodo resultó relevante en el largo plazo, y de alto impacto según el análisis de gestión financiera, en la porción local de la economía ecuatoriana.

El estudio iniciará con una revisión de los trabajos relevantes en materia de desarrollo económico, en términos generales, y el papel de las MIPYMES en el desarrollo económico, en términos específicos. Posteriormente, una reseña descriptiva de la metodología financiera a utilizarse: información financiera agregada por rubros y desagregada por sector, además de sus claves de interpretación. Este recorrido finalizará con un análisis de los resultados y las conclusiones/interpretaciones del mismo.

Descripción del problema

Desde el año 2007 el Ecuador orbitó la esfera del protagonismo estatal con un plan de gobierno basado en el gasto público como motor de la economía, el periodo a analizar se extiende desde el 2010 al 2017. Estos 8 años de análisis tienen indicadores positivos a nivel económico, principalmente en lo que respecta al Producto Interno Bruto (PIB), con excepción de los años 2014 y 2015 en los cuales la economía se contrajo como reacción a la caída del precio de petróleo cuyo ingreso sigue siendo unos de los rubros más importantes para el presupuesto del Estado y la economía del país.

Las micro, pequeñas y medianas empresas tienen estructuras productivas, financieras y de gobierno diferentes a las grandes empresas. Estas diferencias configuran la capacidad que estas empresas tienen de transformar el beneficio de corto plazo en capacidad de largo plazo, transformar el incremento en ventas en un mayor nivel de activos, dicho ya en términos financieros.

Esta diferente configuración cuestiona y condiciona la eficiencia de la política fiscal expansiva como capaz de permear el entramado empresarial por sí sola. Si no todas las empresas (o una mayoría significativa), por su configuración, son capaces de asimilar el beneficio que el crecimiento económico pone a su disposición entonces no es suficiente para lograr el objetivo que el discurso oficial del periodo suponía. Es necesario estudiar el comportamiento de las empresas y su capacidad de capitalizar los beneficios obtenidos en un periodo de tiempo, en relación con las variables macroeconómicas del mismo periodo.

Formulación del problema

¿Ha impactado en forma significativa el crecimiento económico del Ecuador durante el periodo 2010-2017 en la estructura financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas?

Ideas a Defender

Las Mipymes no tienen la estructura necesaria para asimilar en su desempeño financiero el crecimiento económico que una política fiscal expansiva puede generar, es decir, que por más circulante que exista en la economía las Mipymes no son capaces de capitalizar o destinan sus ingresos extraordinarios a otros rubros diferentes al incremento de sus niveles de activos que sostengan su actividad en el tiempo.

Una segunda idea a defender es que el crecimiento económico no es capaz por si solo de permear el entramado empresarial y lograr una distribución equitativa entre los diversos segmentos de las empresas por tamaño.

Objetivo General

Valorar el desempeño financiero de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador durante un periodo de crecimiento económico (2010 – 2017).

Objetivos Específicos

1. Fundamentar los aspectos teóricos sobre el desempeño de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas dentro de una economía en un periodo de crecimiento.
2. Analizar la situación económica del Ecuador en el periodo 2010-2017, la evolución de sus indicadores macroeconómicos y de los indicadores financieros de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en forma agregada.
3. Valorar el desempeño financiero de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a partir de los indicadores agregados evaluados.

Justificación

Este trabajo pretende contribuir a la literatura sobre el impacto del crecimiento económico, en términos macroeconómicos, sobre el desempeño financiero de las

Mipymes, desde una perspectiva micro económica. Si bien éste tema no es territorio inexplorado, el análisis planteado busca categorizar el impacto, y abrir futuras investigaciones en esa línea, sobre los distintos estamentos de la sociedad y economía.

Se trata de pasar de la capa del estudio de las variables macroeconómicas entre sí al análisis de elementos particulares que pudieran, al observarse en términos agregados, brindar una nueva perspectiva al análisis de los temas grandes de las ciencias económicas. En ese sentido, este trabajo busca integrar el análisis de las variables macroeconómicas, como el PIB, con las técnicas de análisis y evaluación de indicadores financieros buscando transparentar el impacto de las políticas económicas adoptadas sobre la realidad en los términos más pragmáticos posibles.

Este trabajo apunta, de forma específica, a evidenciar si el crecimiento económico catalizado por las políticas expansivas aplicadas por el gobierno ecuatoriano en el periodo 2010-2017 ha logrado ser asimilado por las estructuras empresariales más pequeñas o si el crecimiento ha sido capturado, más bien, por las estructuras transnacionales y/o de conglomerados locales de mayor complejidad.

La importancia del presente estudio radica en la relevancia del segmento de las Mipymes para el crecimiento sostenido del Ecuador y la falta de análisis en términos de sus indicadores financieros para la toma de decisiones. Con la metodología propuesta se busca, de manera práctica, obtener criterios sobre el comportamiento financiero de las Mipymes con el fin de visibilizar el impacto que las políticas de estado tienen sobre dicho segmento.

Procedimiento metodológico

El procedimiento metodológico utilizado para el análisis y demostración de la evolución de las Mipymes dentro de un periodo económico determinado con ciertas características favorables para su crecimiento se realizará en tres capítulos.

El primer capítulo define a las Mipymes, su estructura y evolución dentro de las economías latinoamericanas; provee también una mirada introductoria sobre los componentes del estado financiero y la lectura que pretende este estudio. También aborda un recorrido conceptual sobre el crecimiento económico del periodo y el gasto público como variables macroeconómicas de interés.

El segundo capítulo analizará la situación económica del Ecuador en el periodo de estudio a través de la evolución de sus principales indicadores macroeconómicos, así como también el desempeño de las empresas ecuatorianas por sector de acuerdo a la construcción de indicadores financieros agregados.

El tercer capítulo tendrá un enfoque cuantitativo/descriptivo del comportamiento de las Mipymes y Grandes empresas en cuanto a los niveles de Activos en función de las Ventas y demostrar la correlación por medio de una regresión lineal simple y por tamaño de empresa.

Capítulo 1. Marco teórico

1.1. Conceptualización y categorización de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Dentro de la estructura económica de los países existen las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, depende del país donde uno se encuentre puede encontrar las siglas MIPYMES o PYMES para referirse a la pequeña y micro empresa según sus dimensiones o características. En el presente estudio se hará referencia a Mipymes según la categorización de la Superintendencia de Compañías, valores y seguros del Ecuador.

Según la Comunidad Andina de Naciones, para llevar un estudio y estadísticas de las Pymes o Mipymes dentro de la región define los preceptos básicos para la clasificación de las empresas en dos parámetros que se rigen por el número de empleados y el nivel de ventas anuales. En la Tabla 1 se muestra los estratos clasificatorios de las empresas según la CAN para Latinoamérica.

Tabla 1. Clasificación de las empresas según sus estratos

Parámetros	Clasificación de Empresas ⁶			
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Personal ocupado	1 - 9	10 - 49	50 – 99	100 - 199
Valor bruto de ventas anuales	< \$ 100,000	\$ 100,000 a \$1'000,000	\$ 1'000,001 a \$ 2'000,000	\$ 2'000,000 a \$ 5'000,000

Fuente: Cámara de Comercio de Quito

La Decisión 702 de la CAN establece los parámetros para la elaboración de estadísticas de las Pymes en territorio latinoamericano, y en base a esta Decisión, la Superintendencia de Compañías según la resolución 1260 de la Comunidad Andina adopta la siguiente clasificación nacional para el tipo de empresas según las siguientes características.

Tabla 2. Clasificación de MIPYMES en el Ecuador

Parámetros	Clasificación de Empresas			
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Personal ocupado	1 – 9	10 - 49	50 - 199	> 200
Valor bruto de ventas anuales	< \$ 100,000	\$ 100,000 a \$1'000,000	\$ 1'000,001 a \$ 5'000,000	> \$5'000,000
Monto de activos	Hasta \$100,000	De \$100.001 hasta \$ 750,000	De \$750,001 hasta \$3'999,999	> \$4'000,000

Fuente: Cámara de Comercio de Quito

Dentro de la conceptualización de Pymes o Mipymes (Cardoso, Velasquez, & Rodriguez, 2012) indica que las siglas difieren del país o región en la que se encuentren, ya que a pesar de que la clasificación categorice el tipo de empresa, la realidad económica y el nivel de desarrollo de cada país establecerá igualdad o desigualdad entre este tipo de empresas, es decir, una empresa pequeña en Alemania puede ser una empresa grande en Ecuador.

Para el Servicio de Rentas Internas la denominación de Pymes se debe al conjunto de pequeñas y medianas empresas cuyas características como el volumen de ventas, capital social, número de empleados, nivel de producción y activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. (Servicio de Rentas Internas, 2018)

Para la presente investigación, la clasificación aceptada para diferenciar a la micro, pequeña, mediana y grande empresa se basa en la clasificación realizada por la Superintendencia de Compañías, por lo tanto, la base de datos utilizada es la presentada por la Superintendencia de Compañías en sus plataformas digitales y de acceso público.

1.2. Las Mipymes y su importancia en las economías en desarrollo

La economía mundial se caracteriza por tener diferentes tipos de empresas que se clasifican según varios criterios dependiendo el país o región donde se encuentren, pero en

general, se las tipifica por su volumen de ventas o cantidad de empleados para categorizarlas en grandes, medianas, pequeñas y micro empresas.

El interés por estudiar el comportamiento de la micro, pequeña y mediana empresa data desde los años 50 con una publicación de 1952, y no fue hasta los 80 que el tema de las Mipymes comenzó a separarse del estudio de la teoría económica para ser un objeto independiente de estudio. (Julien, 1998)

Es hasta mediados de los años 80 que las características de estas empresas comienzan a despertar el interés por entender su evolución y sostenibilidad y al aporte que comienzan a tener “en la creación de empleo, en la innovación económica, en la generación de emprendedores y espíritu empresarial en el desarrollo económico a largo plazo” (Storey, 1994).

Actualmente, en el mundo las Mipymes conforman más del 90% de la estructura económica de los países y regiones, mientras que en América Latina su participación dentro de la economía es del 99%. Sus aportes dentro de la economía local latinoamericana son importantes por su generación de empleo y demás características que se describen en los párrafos anteriores.

Dentro de las estructuras económicas de los países latinoamericanos el 99% corresponde a la micro, pequeña y mediana empresa, manteniendo esta distribución en la última década, con variaciones importantes que evidencian una disminución de este tipo de empresas en el tiempo. En Latinoamérica el 99,5% de las empresas pertenecen a la categoría de las Mipymes, como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 3. América Latina: Cantidad de empresas según tamaño, 2016.

Tipo de Empresa	Porcentaje
Micro	88,4%
Pequeña	9,6%
Mediana	1,5%
Grande	0,5%

Fuente: Elaboración propia, datos oficiales CEPAL

Las micro, pequeñas y medianas empresas son el entramado económico más importante del desarrollo productivo de los países de América Latina dada las condiciones que tienen para contribuir con la generación de empleo, por su participación dentro del total de empresas constituidas y por su participación dentro del Producto Interno Bruto en menor medida. (Tello, 2014).

Las características que poseen las Mipymes dentro de la economía latinoamericana y en general, es su producción vinculada al mercado interno, su relevancia en la generación de empleo y su aporte, aunque menos relevante, al Producto Interno Bruto de un país. Otra de las características que poseen este tipo de empresas, es su poca participación en las exportaciones de los países debido a su baja productividad.

Para la Corporación Andina de Fomento (CAF) las Mipymes constituyen el 90% de la estructura económica de los países latinoamericanos con una generación del 60% de los empleos y con una participación de la cuarta parte del Producto Interno Bruto (PIB) regional. Según el Informe Anual del Global Entrepreneurship Monitor 2017 (GEM, 2017) Ecuador ocupa el primer lugar en la generación de Emprendimientos con un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del 29.6%, a pesar de que en el 2013 tenía el 36%.

Para (Scarone, 2005) las ventajas e innovación de la micro, pequeña y mediana empresa dado su tamaño, nivel de competencia, cercanía con sus clientes, llegan a estar atentos a los

gustos y cambios del mercado por ende su proceso de adaptación es mucho más fácil que las grandes empresas.

Mientras, continua Scarone (2005) las grandes empresas cuentan con el financiamiento adecuado para desarrollar procesos innovadores y eficientes aplicados a su producción, las Mipymes enfrentan restricciones de acceso al capital limitando su capacidad de invertir en investigación para crear estos procesos de innovación que permitan desarrollar su competitividad.

América Latina posee un entramado empresarial con una fuerte presencia de Mipymes, esta presencia se evidencia no solo en el porcentaje de participación composición del mercado sino en su capacidad de generación de empleo directo, aunque su participación al PIB sea del 25%, un porcentaje bajo para el número de empresas que existen en este segmento comparado con el 56% de aporte del PIB en la zona europea. (Correa, Leiva, & Stumpo, 2018).

Esta comparación afirma, Correa (2018) es significativa, “porque en los países que forman parte de esta comunidad de Estados las Mipymes constituyen un componente fundamental, dinámico e integrado de la estructura productiva, y las políticas implementadas para esas empresa han sido consideradas, como referencia para las propuestas de fomento en América Latina.

Otra característica que presentan las Mipymes son la poca productividad y capacidad exportadora limitada, que son causas de la desigualdad social latinoamericana en la medida en que las elevadas diferencias de productividad (entre sectores y entre empresas) reflejan brechas en capacidades, en incorporación de progreso técnico, en poder de negociación, en acceso a redes sociales y en opciones de movilidad ocupacional. (CEPAL, 2010).

En la economía nacional las Mipymes representan el 50% de la producción nacional y crean una alta proporción de los servicios que los ecuatorianos consumen localmente en base diaria, por ejemplo, tiendas, mercados, restaurantes, otra de las fortalezas que presentan este sector es la capacidad de adaptación y redistribución que poseen. Esto se debe a “las estructuras organizacionales que se adaptan más rápidamente a los cambios de la economía y al posicionamiento de los estratos socioeconómicos media hacia abajo en el Producto Interno Bruto” (Ron & Sacoto, 2017)

En definitiva, el estudio de la micro, pequeña y mediana empresa su capacidad de generar empleo, abastecer al mercado local de manera especializada, su poca participación en las exportaciones y en la generación del PIB son aspectos que se deben estudiar para la generación de políticas públicas que ayuden a su sostenibilidad en el tiempo.

1.3. Gasto Público: Conceptos e importancia

Para conceptualizar el Gasto Público se empezará por definir lo que es un Gobierno partiendo de conceptos básicos como el de su etimología griega “kubernao” que significa “pilotar un barco” o “capitán de un barco”. Se entiende además al Gobierno como el administrador de un Estado, con tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial

Para la Real Academia de la Lengua, el concepto de Gobierno lo define como la acción de gobernar dentro de un territorio o jurisdicción. Mientras que un Gobierno Constitucional es aquel que se desarrolla dentro de una soberanía nacional asentado en una constitución que define y articula los poderes del Estado.

Para Hernández (2009) este tiene funciones como la de proveer servicios públicos fuera del mercado y la transferencia de ingreso por medio del gasto público, clasificando al gasto público en dos: 1) por el impacto económico y 2) según su propósito.

Se entiende por política fiscal al conjunto de normas pertenecientes a la política económica que se centra en la administración de los recursos de un Estado a través del gobierno, con objetivos de corto, mediano y largo plazo. Al corto plazo, la política fiscal busca la estabilización de la economía o del ciclo económico mientras que al largo plazo su objetivo es el de mantener el crecimiento económico y las inversiones públicas.

Se entiende el Gasto Público como el gasto que realiza el gobierno con diferentes fines, se tiene el gasto corriente destinado a sueldos y salarios, el gasto de inversión con el que se construye la obra física e infraestructura productiva, por señalar los dos principales tipos que existen.

“El gasto público representa el costo de las actividades del sector público que comprenden la producción y el suministro de bienes y servicios y las transferencias de ingresos. El sector público proporciona dos tipos de bienes y servicios: los que pueden ser consumidos o usados directamente por la población en forma individual o colectiva (como el transporte público y los parques nacionales), y los que mejoran la productividad de los factores de producción (puertos industriales). Los gastos de infraestructura, como las carreteras, son una combinación de ambos. Otros gastos públicos son transferencias a los hogares y empresas (subsidios principalmente).” (Hernandez, 2009).

El Gasto Público como parte del PIB es una variable positiva dentro de la producción nacional, a continuación, se enumerará aquellas teorías o trabajos que demuestran la relación positiva entre el gasto y el crecimiento económico y su efecto sobre la productividad de las empresas.

1.4. Gasto Público y crecimiento económico.

Desde una perspectiva básica de la fórmula económica $PIB = C + G + I$, si aumenta una de las tres variables el PIB crecerá, pero el impacto que cada uno genera desde su rol dentro de la economía es tan importante como su resultado final (De Gregorio, 2007). El presente estudio centra su atención en la evolución del Crecimiento Económico en términos del Producto Interno Bruto y su impacto dentro de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en una línea de tiempo.

Y es que existe mucha literatura sobre el impacto o la importancia del Gasto Público en el crecimiento o desarrollo económico, aunque la relación entre ambos no está muy clara, existen posturas como la Ley de Wagner que dice que el crecimiento facilita la expansión del sector público y por ende su gasto y la teoría keynesiana cuya argumentación es opuesta a este postulado. (Comín, Díaz, & Revuelta, 2009).

Este estudio no se centrará en la discusión entre la causalidad entre el gasto público y el crecimiento económico, sino que partiendo de la teoría keynesiana, se afianzará la idea base de que el gasto público tiene un efecto directo sobre el crecimiento económico y por ende sobre el entramado empresarial, específicamente sobre los niveles de venta de las empresas.

A pesar de que esta investigación no se centra en discutir dicha causalidad sino en realizar un estudio comparativo sobre la acumulación de activos en las MIPYMES frente a las grandes empresas durante un periodo de tiempo determinado en el cual existió un incremento del gasto público como estrategia para el crecimiento económico, se enumerará los postulados que fomentan la teoría del gasto público y su importancia en la estructura económica.

Existen muchos autores tradicionales que han promulgado como la política fiscal de un país influye directamente en la realización económica de este “puesto que afecta directamente a la utilización de los recursos agregados y al nivel de demanda agregada de una economía, también influye sobre la balanza de pagos, el nivel de la deuda, las tasas de interés, la inflación y el crecimiento económico.” (Hernandez, 2009).

Hernández (2009), plantea que a pesar del consenso existente, los efectos del gasto público como herramienta de política fiscal sobre la actividad económica aún no están del todo demostrados. Plantea su razonamiento en la postura Keynesiana que se basada en modelos de demanda agregada utiliza la política fiscal como una herramienta que permite el control de las fluctuaciones de la actividad económica. Y por otro lado, “se encuentra la vertiente ortodoxa que concibe al gasto público como generador de efectos crowding out (efecto expulsión) sobre la actividad privada.”

Sin embargo, existen estudios que demuestran la correlacion que existe entre el gasto público en inversión con el crecimiento de la productividad y por lo tanto de las causales del crecimiento económico. (Hernandez, 2009). Además, de que se debe reconocer la influencia del gasto público sobre las decisiones de ahorro – consumo de los individuos que pueden generar un crecimiento persistente.

Otra de las posturas que estudia el problema presentado es la teoría del gasto óptimo cuya tesis plantea la relación positiva que existe sobre el crecimiento económico y el gasto público destinado a diferentes fines, como el gasto de inversión, infraestructura, o actividades que dinamizan las actividades económicas. (Gómez, 2004)

Uno de los modelos que destaca la relación gasto – crecimiento, es el modelo de Barro (1990) donde “el gasto público entra en la función de producción de las firmas como un insumo que toma la forma de bienes públicos suministrados por el Estado y hay un

planeador central que se encarga de asignar los recursos del gasto público de forma que se maximice la tasa de crecimiento del consumo y por ende la economía.”. (Gómez, 2004).

Según Gómez (2005) uno de los resultados más importantes de su artículo es que “dados el efecto positivo del gasto público sobre la producción privada y el costo de oportunidad de su financiación vía impuestos, la tasa de gasto que maximiza el crecimiento deber ser justamente igual a la tasa impositiva y puede calcularse como la participación en el ingreso de la producción total que pueda producirse con los insumos generados por dicho gasto.”.

En conclusión, la discusión entre la relación positiva del gasto público y el crecimiento económico cuenta con varios argumentos que explican esta afirmación. Además, indican que la direccionalidad del gasto público es importante para la economía apoyada en la teoría del gasto óptimo.

1.5. Otros indicadores macroeconómicos

En esta investigación se han relevado otros indicadores macroeconómicos, sobre todo con la finalidad de sustentar el análisis del periodo de identificado como de crecimiento económico. Si bien se ha constituido como un hábito relacionar, de manera directa y univoca, el crecimiento económico con el incremento del Producto Interno Bruto, existen otros indicadores que permiten afinar esta apreciación midiendo otros sectores, importantes también para una economía.

A continuación una breve definición de los indicadores utilizados:

PIB per cápita, es un indicador económico que mide la relación existente entre el Producto Interno Bruto de un país y la población del mismo (Sanchez Galán, 2018). Es una forma primaria de medir el crecimiento económico en razón de la cantidad de habitantes y

obtener así una noción, muy básica, de la asignación de la riqueza que un país genera en un periodo de tiempo determinado.

El indicador puro del PIB entrega una idea nominal del ingreso de un país permitiendo la comparación de uno con otro en términos de cantidades, pero no permite ponderar la “eficiencia” en producción y distribución de esta riqueza generada en relación con algún factor propio del país. En ese sentido, el PIB per cápita entrega un indicio relacional de las cantidades producidas en una economía con respecto de su tamaño en número de habitantes.

Inflación, es el incremento relativo de los precios de una economía en un periodo de tiempo determinado (Sevilla, 2018). Este incremento se dice relativo porque hace referencia a la capacidad adquisitiva de la población más que a los precios nominales de una economía. Si suben los precios la población puede adquirir menos, igual efecto se produce por la reducción del ingreso.

Es un fenómeno omnipresente sostenido, incluso, por los responsables de la planificación macroeconómica de un país. El efecto contrario, la deflación, produce ralentización de la economía debido a un desincentivo para los ofertantes.

Pobreza, el indicador de pobreza en el Ecuador es uno conocido como de pobreza multidimensional y es básicamente un indicador de monitoreo para el cumplimiento de objetivos de la política económica identificando como “pobre multidimensional” al porcentaje de la población que presenta privaciones en, al menos, el cincuenta por ciento de los 12 sub-indicadores evaluados de acuerdo a la metodología presentada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) como parte de su metodología oficial.

Con este indicador multidimensional “Ecuador se suma a los países que cuentan con un enfoque multidimensional para medir pobreza, lo cual a su vez es consistente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) impulsados desde las Naciones Unidas” (Castillo Añazco & Jácome Pérez, 2016)

Indicador de desigualdad (GINI), es un índice que relaciona los ingresos de una economía con la población sectorizada por nivel de ingresos. Este indicador se convierte en un medidor de la distribución de la riqueza que una economía genera y de la participación de los distintos sectores de la sociedad en dicha riqueza generada.

Cabe mencionar que en la tarea de medición de la desigualdad se han desarrollado varios métodos siendo el Coeficiente de Gini uno de ellos. Medina (2001) introduce la popularidad de este indicador: “Uno de los indicadores sintéticos más utilizados para el análisis estadístico de la desigualdad es el denominado índice de Gini, debido - entre otros motivos- a su facilidad de cálculo y de interpretación”. Es en esta facilidad de cálculo e interpretación, en su simpleza valdría acotar, donde descansa su extensión de uso.

Según las definiciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC) se considera Empleo Adecuado a la porción de la fuerza laboral que percibe ingresos iguales, o superiores, al salario básico, trabajan igual o más de 40 a la semana independiente de la disponibilidad o intención de trabajar horas extra; o, perciben ingresos iguales o superiores al salario básico sin trabajar más de 40 horas semanales sin la intención de trabajar tiempo adicional. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015).

En concordancia con las mismas definiciones del INEC a continuación los indicadores de subempleo y desempleo:

Subempleo, porción de la población empleada que “percibió ingresos inferiores al salario mínimo y/o trabajó menos de la jornada legal y tienen el deseo y disponibilidad de trabajar horas adicionales. Es la sumatoria del subempleo por insuficiencia de tiempo de trabajo y por insuficiencia de ingresos.” (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015).

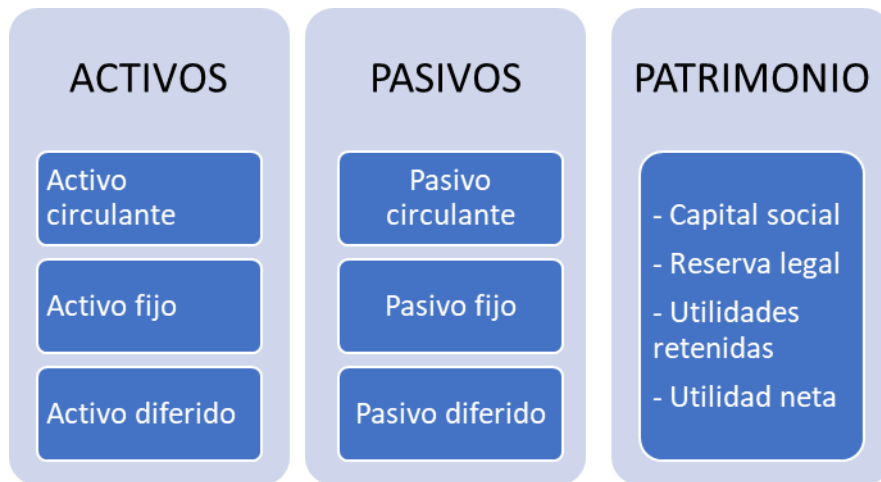
Desempleo, porción de la población económicamente activa (PEA) que no está empleada y cumple las siguientes condiciones: a) Teniendo disponibilidad e intención de trabajar no estuvieron empleados; b) buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para establecer algún negocio en las 4 semanas anteriores al periodo de referencia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2015).

1.6. Conceptualización de los indicadores financieros.

Dentro del balance general de la empresa o del Estado de Situación Financiera existen elementos que muestran la realidad de una empresa como los activos, pasivos y patrimonio. Un activo se considera como todos los recursos con los que cuenta una empresa para realizar sus operaciones, es decir, todos sus bienes y derechos que le pertenecen. El pasivo es el total de las obligaciones y deudas que tiene una compañía y finalmente, el patrimonio o capital contable compuesto por el capital que aportan los socios se deriva del capital social más las utilidades o menos las pérdidas.

Dentro de la Figura siguiente se puede observar la composición de cada uno de los indicadores contables:

Gráfico 1. Indicadores contables de una empresa



Fuente: Elaboración propia.

Para la Junta de Normas Internacionales de Contabilidad un activo es el conjunto de bienes y derechos económicos que tiene una empresa, en el marco conceptual de las IASB define como “activo es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”. (IFRS, 2012).

Para (Ávila, 2007) en contabilidad el Activo es el total de recursos de que dispone una empresa para llevar a cabo sus operaciones. Es importante para esta investigación valorar adecuadamente lo que un activo significa para una compañía en términos de situación financiera. Como se ha mencionado anteriormente los activos son los recursos de propiedad de la empresa que le permiten cumplir su actividad. En la medida en que una compañía adquiere nuevos activos o revaloriza los que tiene su posición financiera consolidada mejora. En su defecto, si los activos de la compañía disminuyen, se vuelven obsoletos o se desvalorizan, la posición financiera consolidada de la compañía desmejora.

Los ingresos, también conocidas como ventas, son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros de las Normas Internacionales de Información financiera, como incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo

largo del período contable, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la entidad. (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, 2001)

En pocas palabras, los ingresos son el mecanismo mediante el cual la compañía obtiene beneficios económicos e incrementa el valor de sus activos mejorando su posición financiera. De acuerdo a principios de gestión financiera estos recursos obtenidos a través de los ingresos pueden ser repartidos a los accionistas, una vez sean disminuidos sus costos de venta y reconocidos como utilidad del ejercicio, bajo la modalidad de dividendos; o en su defecto pueden ser reinvertidos en un activo menos corriente, como el caso de nuevo inventario, o menos corriente aún como la adquisición de activos fijos para incrementar, u optimizar, la capacidad productiva de la entidad.

En ese sentido, la acumulación de bienes de capital, o también llamados activos, es una clave interpretativa de crecimiento financiero en una compañía. Por lo que es natural inferir, en términos generales, un mejoramiento en la posición financiera de una compañía con el incremento de recursos de la misma.

La información financiera de una compañía es útil para proyectar escenarios y predecir la obtención de beneficios económicos futuros, así como para valorar la situación financiera actual de la entidad.

1.7. Revisión del marco legal para las MIPYMES

Dentro de la normativa ecuatoriana existe la Ley de Compañías que fue creada en 1999, con una serie de actualizaciones, siendo la última en el 2017, en ella establece toda la norma jurídica de una empresa, su composición, operaciones, obligaciones y derechos.

La desagregación por tamaño se la realiza de acuerdo con la publicación del Reglamento de la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo, de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo (Suplemento R.O. No. 351 del 29 de Diciembre de 2010), establecidos en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. La Normativa establece los parámetros utilizados para determinar el tamaño de las compañías, tal como se detalla a continuación:

“a.- Micro empresa: Es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América; b.- Pequeña empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1.000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América; y, c.- Mediana empresa: Es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (USD 5.000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América. En caso de inconformidad frente a las variables aplicadas, se estará a lo señalado en el inciso segundo del Artículo 53 del Código de la Producción, Comercio e Inversiones.”. Por lo tanto, las empresas grandes son aquellas que tienen: Más de 200 trabajadores o Ingresos superiores a los \$5'000.001,00, predominando siempre los ingresos sobre el número de trabajadores”. (COPCI, 2010)

1.8. Discusión

Si bien desde la mitad del siglo XX el segmento Mipyme ha venido cobrando relevancia en el panorama económico internacional, no es sino hasta la década de 1980 donde inicia su análisis específico fuera del marco de la teoría económica (Julien, 1998). Principalmente es su incidencia en la creación de empleo y el desarrollo económico de largo plazo lo que

la destaca como un segmento de interés dentro de la totalidad, y la generalidad, del entramado empresarial (Storey, 1994).

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) en su resolución 702, y junto a ella la Superintendencia de Compañías del Ecuador, clasifica este segmento para la locación latinoamericana de acuerdo a criterios de volumen de ventas y número de empleados. Sin embargo también pueden relevarse otro tipo de criterios: cuantitativos, como el capital social de conformación o los niveles de producción y activos; y cualitativos, como la atención a un mercado básicamente interno o la restricción casi orgánica del acceso a capital. Para el presente estudio se considerará la clasificación de la CAN dada su facilidad de cuantificación y análisis objetivo.

Se vuelve evidente el importante papel que las Mipymes juegan en la conformación de la estructura productiva de las naciones. Sin embargo en América Latina su significativo aporte al empleo, su sólida participación en el total de empresas constituidas, y, aunque en menor significancia relativa, su contribución al ingreso nacional (Correa, Leiva, & Stumpo, 2018) contrastan con el limitado acceso a bienes de capital y fuentes de financiamiento en el que se desenvuelven (Scarone, 2005).

Es imperativa la visibilización de la realidad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa en términos de su desempeño financiero, dada su importancia y relevancia en la estructura productiva de América Latina y el Ecuador, con el fin de que sus intereses y necesidades particulares sean consideradas en la confección de las políticas de estado.

Capítulo 2. Marco metodológico

En concordancia con lo expuesto en el marco teórico se realizará un análisis descriptivo del crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2010-2017 y de la evolución de las Mipymes como parte constitutiva del entramado empresarial. En ese contexto se explicará la relación entre las variables acumuladas de ventas y activos por segmento empresarial en el mismo periodo. La técnica que se utilizará para estudiar esta relación es la denominada “regresión lineal” y permitirá cuantificar la predisposición de cada segmento a acumular bienes de capital durante un ciclo de crecimiento económico.

2.2. Tipo y enfoque de la investigación

La presente investigación es de tipo descriptiva dado que busca establecer un marco interpretativo para las empresas ecuatorianas y su comportamiento con relación a la predisposición de las mismas a la acumulación de bienes de capital y, por ende, a su crecimiento a largo plazo. La idea de este trabajo es que, al final del mismo, logre sentar las bases para una discusión posterior y más profunda sobre los distintos sectores empresariales y sus necesidades particulares.

El enfoque de esta investigación es mixto ya que abordará la tarea descriptiva desde las orillas cualitativa (descripción del problema y su contexto) y cuantitativa (el trabajo utilizará como herramienta la regresión lineal simple).

2.3. Población y muestra

La Población utilizada es la base de datos de la Superintendencia de Compañías publicada en su portal web, donde pone a disposición del público el ranking anual de las empresas por su tamaño, número de empleados, activos, patrimonio, ventas y utilidad. Se

utilizó la base de datos de los años 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017. Se ha utilizado el 100% de la información para el análisis a efectuarse.

Se utilizó el siguiente formato para extracción de información por tipo de empresa de la siguiente manera:

Año	Tamaño	Activos	Ventas
2010	Microempresa	\$	\$

El total de la población está compuesta por más de 350 mil filas de datos cuya depuración consistió en eliminar aquellas empresas que presentaban ventas igual a cero y activos igual a cero, este saneamiento de información permitió tener una base mucho más explicativa que la base bruta obtenida en un principio. Los modelos siguientes están en miles de dólares.

2.4. Procedimiento

Como se ha anticipado, este estudio pretende explicar la relación entre nivel de activos agregados de las empresas por tamaño como variable dependiente con el volumen anual de ventas agregados de las empresas por tamaño como variable independiente.

Esta regresión lineal permitirá analizar la capacidad de cada segmento empresarial, según su tamaño, de transformar los ingresos generados por las ventas de su operación en recursos sostenidos para la operación de la compañía. Cabe recordar que los activos son los recursos de dominio de la compañía de los cuales ésta espera obtener beneficios económicos en el futuro. Los ingresos extraordinarios, que a su vez generan utilidades extraordinarias, pueden tener dos destinos: 1) pueden ser repartidas a los accionistas como dividendos; o 2) ser reinvertidas en la compañía como activo de corto plazo (inventario) para atender un mayor mercado o activo de largo plazo (activo fijo) para incrementar su

capacidad productiva. Al efectuar esta regresión es posible determinar que segmento, ya sea por su forma de gobierno, estructura financiera o expectativas de largo plazo, es más o menos propenso a la reinversión de sus utilidades obtenidas en un periodo determinado de crecimiento de la economía.

Para la regresión lineal que planteada se utilizará la siguiente fórmula:

$$\text{Activos} = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas})$$

Se utilizó el programa R para correr la regresión lineal planteada en los siguientes modelos:

Modelo 1: $Y(\text{activos, microempresas}) = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas, microempresas}) + e.$

En este modelo la muestra utilizada es de las microempresas se busca entender la relación que existe entre el incremento de activos en la microempresa y si existe una correlación con las ventas de este tipo de empresas.

Modelo 2: $Y(\text{activos, pequeña}) = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas, pequeña}) + e.$

En este modelo la muestra utilizada son los activos y ventas de las pequeñas empresas, con la finalidad de buscar una correlación entre estas variables.

Modelo 3: $Y(\text{activos, mediana}) = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas, mediana}) + e.$

En este modelo la muestra que se usa corresponde a las medianas empresas y relaciona los activos y las ventas.

Modelo 4: $Y(\text{activos, grande}) = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas, grande}) + e.$

Este modelo explicará la relación de activos y ventas con las grandes empresas, entre los resultados esperados en este tamaño de empresas se espera que exista una mejor

correlación entre las variables debido a la capacidad que tienen las grandes empresas para captar las ventas e invertir en activos.

Modelo 5: $Y(\text{activos, total}) = \beta_0 + \beta_1(\text{ventas, total}) + \beta_2(\text{Dummy, } 1 = \text{grande, } 0 = \text{Mipyme}) + e.$

Este último modelo utilizará toda la base de datos desde el año 2010 al 2017 y la primera variable a analizar será a nivel general la relación de activos con las ventas, y se aplicará una variable dummy donde 1 = empresas grandes y 0 = Mipymes para entender la relación total de los activos y ventas en la correlación.

2.1 Cuadro de Variables

Tabla 4. Cuadro de operacionalización de las variables de investigación

Tema de Investigación	Problema de investigación	Objetivo general de la investigación	Tipo de investigación	Enfoque de investigación	Método de investigación	Técnicas de investigación	Instrumento de medición	Variable de investigación	Indicadores de variables
El impacto del crecimiento económico en el desempeño financiero de la micro, pequeña y mediana empresa del Ecuador durante el periodo 2010-2017	¿Ha impactado en forma significativa el crecimiento económico del Ecuador durante el periodo 2010-2017 en la estructura financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas?	Valorar el desempeño financiero de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Ecuador durante un periodo de crecimiento económico (2010 – 2017).	Descriptiva	Mixto (Cuantitativa y Cualitativa)	Analítico Sintético	Revisión Documental	Series Datos	Dependiente: Monto acumulado de activos para las empresas ecuatorianas por segmento según su tamaño.	Acumulación de bienes de capital como resultado de un periodo de crecimiento económico.
					Deductivo - Inductivo	Revisión Bibliográfica			
						Observación directa			Incremento de las ventas como resultado de un periodo de crecimiento económico.
						Regresión lineal simple		Independiente: Monto acumulado de ventas para las empresas ecuatorianas por segmento según su tamaño.	Fuga de capitales en la forma de pago de dividendos a accionistas.
									Nula reinversión de utilidades extraordinarias.

Tomado de la investigación

2.5. Contexto económico y político del Ecuador, Periodo 2010 – 2017

De acuerdo a la argumentación teórica expuesta en el capítulo anterior se considera que las empresas evolucionan constantemente dentro de las economías de forma favorable o desfavorable según sus niveles de ventas y el crecimiento económico. En este capítulo se realizará una descripción de indicadores financieros en una serie temporal de ocho años (2010 – 2017) de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del Ecuador con la finalidad de entender su evolución en un periodo económico donde el gasto público fue el principal dinamizador de la economía.

El Ecuador registró uno de los periodos de inestabilidad política y económica más profundos de su historia republicana antes del 2007 donde la elección de una postura política denominada “Revolución Ciudadana” asumió el poder durante 10 años, pasando de tener 10 presidentes en una década marcada por políticas neoliberales impulsadas por el Fondo Monetario Internacional, a un gobierno con un discurso contrario que duró una década en el poder. (Vanguardia, 2018)

Este régimen político (Rafael Correa, 2010 – 2017) impulsó un modelo económico de protagonismo estatal a través de una política fiscal expansiva en base al gasto público. El sostén de este modelo fueron los altos precios del petróleo en el periodo y el financiamiento de prestamistas no tradicionales, como China, garantizando deuda con preventas petroleras.

La inversión en programas sociales fue otra de las características del Gobierno en mención, los gastos de orden social cada vez estaban más restringidos en épocas anteriores como medidas de los organismos internacionales. Este gobierno rompe con esta estructura neoliberal restrictiva para llegar a niveles de inversión social por encima del 20% del servicio de la deuda, y el 31% del presupuesto en el 2008. (Martín-Mayoral, 2009).

Incentivar el consumo a través de programas de asistencia social era uno de los objetivos del Gobierno durante este periodo, el bono de desarrollo humano cuyo objetivo de reducir la pobreza y aumentar la inversión en capital humano fue destinado a las familias de escasos recursos o niveles de extrema pobreza. Se incrementó el Bono de la Vivienda con el fin de promover el acceso a la vivienda e impulsar este sector económico con resultados positivos en el corto plazo como es lo esperado en este tipo de políticas. (Martín-Mayoral, 2009).

El status quo del sector financiero fue removido por el Gobierno de turno no solo por varias regulaciones nacionales sino por el conflictivo panorama político generado por un nuevo gobierno catalogado como “progresista” y otros adjetivos. Sin embargo a pesar del escenario desfavorable, el sector financiero tuvo ganancias considerables en este periodo hasta la actualidad.

A partir del 2010, el sistema financiero se encuentra en un nuevo escenario definido por las políticas regulatorias de los años anteriores. A pesar, de que para el 2010, el encaje bancario ya se había reducido del 4% al 2% sin la exigencia de que este dinero sea invertido en proyectos dentro del país logrando que los activos externos de este sector se incrementen. (Acosta, 2011).

Durante el periodo 2006 al 2010 la coyuntura económica del Ecuador fue favorable, a pesar de tener crecimientos económicos moderados, la pobreza continuó reduciéndose, el desempleo cayó de un 7.9% en diciembre de 2009 a 5.1% en diciembre del 2011, con un índice de GINI menor en 10 puntos desde el periodo señalado. (Freidenberg, 2012).

La evolución de los indicadores al 2011, señalados por Freidenberg (2012) indican una economía en evolución positiva tanto en crecimiento económico y desarrollo con

indicadores sociales favorables. En la Tabla 4 se analiza la evolución de los principales indicadores económicos del Ecuador.

Tabla 5. Evolución de indicadores económicos del Ecuador 2010 - 2017.

INDICADORES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB per capita (%)	3,5	7,9	5,6	4,9	4	0,2	-1,5	1,42
Inflación (%)	3,33	5,41	4,1	2,7	3,67	3,38	1,12	-0,2
Pobreza (%)	32,8	28,6	27,3	25,6	22,5	23,3	22,9	21,5
Desigualdad GINI	0,491	0,461	0,465	0,466	0,447	0,46	0,465	0,462
Empleo adecuado (%)	53,9	55,5	56,5	56,9	56,4	54	47,6	50,4
Subempleo (%)	12,9	9,5	7,7	10,1	11,7	12,7	18,8	18,4
Desempleo (%)	6,1	5,1	5	49	4,5	5,6	6,5	5,8

Fuente: Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
Elaboración propia

En términos del PIB, el periodo 2010 – 2017 presenta un crecimiento en los primeros años, y a partir del 2015 comienza la recesión económica propia de la crisis del precio de petróleo que golpeó la economía ecuatoriana desde el 2014 hasta ahora. Los indicadores de desigualdad se mantienen en los niveles de 0.46 frente al 0.49 que tenía en el 2010.

Este periodo, con excepción de los 3 últimos años, mantuvo una dinámica económica creciente y fuerte. En la Tabla 5 se observa el crecimiento económico del Ecuador en el periodo 2010 – 2010 a través del PIB en millones de dólares, así como el Gasto del Gobierno y su desagregado en Gasto Corriente, estas cifras permiten entender la evolución de la economía y la importancia del Gasto Público dentro de la misma.

Tabla 6. Indicadores económicos en millones de dólares. 2010 – 2017

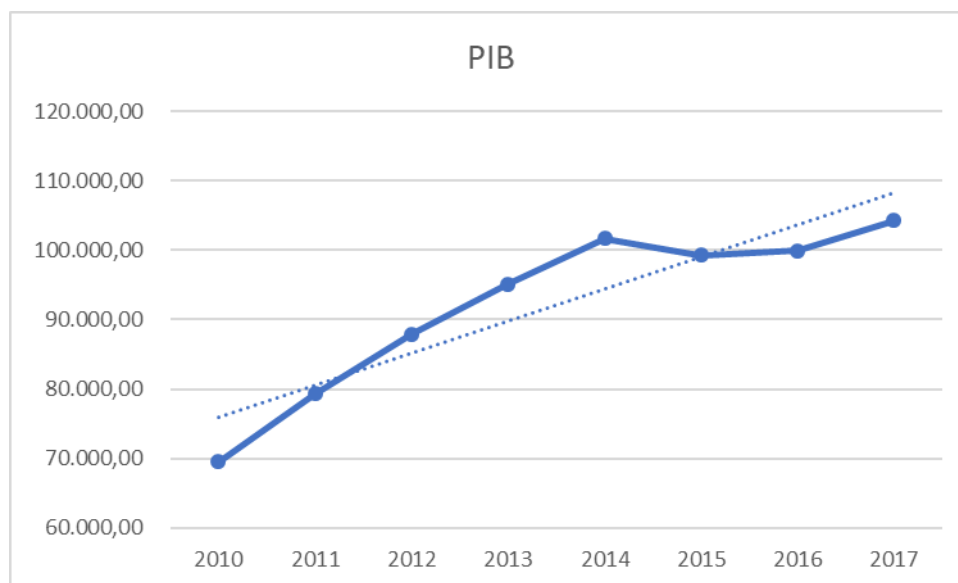
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
PIB	69.555,40	79.276,70	87.924,50	95.129,70	101.726,30	99.290,40	99.937,70	104.295,90
Gasto Total Gobierno	16.206,41	18.471,47	21.277,73	25.875,28	26.754,02	24.127,57	24.384,80	24.613
Gasto corriente	9.807,31	10.385,25	11.957,73	14.269,46	14.953,77	14.496,40	14.690,84	15.852,98

Fuente: Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
Elaboración propia

Según los indicadores de la Tabla 5 la economía ecuatoriana en este periodo (2010 – 2017) mostró un aumento de su Producto Interno Bruto para pasar de un PIB de 69 mil

millones de dólares en el 2010 a 104 mil millones en el 2017. Con excepción del 2015 y 2016, la economía tuvo una tasa de crecimiento positiva.

Gráfico 2. Comportamiento del Producto Interno Bruto Nominal en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)



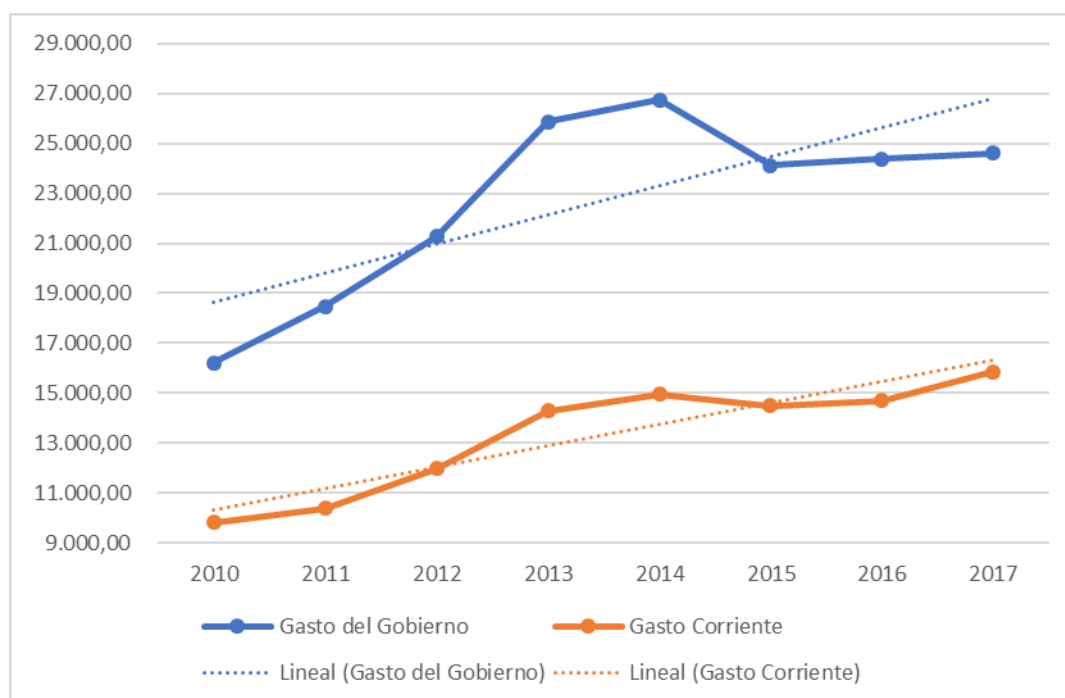
Fuente: Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
Elaboración propia

En el gráfico 2 es posible observar la tendencia positiva del Producto Interno Bruto durante el periodo de estudio. Este crecimiento fue uno de los puntos más destacados en el discurso oficial del gobierno a cargo durante este periodo y fue propuesto durante el mismo como uno de los objetivos de la política económica. Aunque también es de notar que en el discurso también se hacía referencia permanente a otros indicadores, el crecimiento económico en términos del PIB se erigía como el argumento demoledor de todas las críticas que la administración pudiera tener.

Con respecto al Gasto Público del Gobierno, se puede constatar un incremento considerable en el gasto total que pasó de 16 mil millones a principio del periodo a 24.6 mil millones de dólares, esto es significativo para la economía ya que corresponde a la inyección de dinero que el gobierno realiza a través de gasto corriente y de inversión.

El Gasto corriente pasó de 9,8 mil millones de dólares a 15.8 mil millones de dólares, este incremento fue uno de los factores preponderantes en el periodo de estudio. Este gasto corriente tuvo dos características importantes, por un lado, hubo una homologación de salarios en la policía nacional, en el sector de la salud, educación y a nivel de los empleados públicos en general. Por otra parte, se implementó el sector público con ministerios y secretarías que aumentaron considerablemente la nómina de empleados.

Gráfico 3. Comportamiento del Gasto del Gobierno y el Gasto Corriente en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)



Fuente: Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
Elaboración propia

Aun así, contar con un gasto corriente de 15.8 mil millones de dólares es significativo siendo un 64% del gasto público total y un 15% del PIB total. El país cuenta con una economía de 100 mil millones de dólares (aproximados) al 2017 de los cuáles el 24% aproximadamente corresponde a sueldos y salarios que se convierten en consumo directo de los hogares.

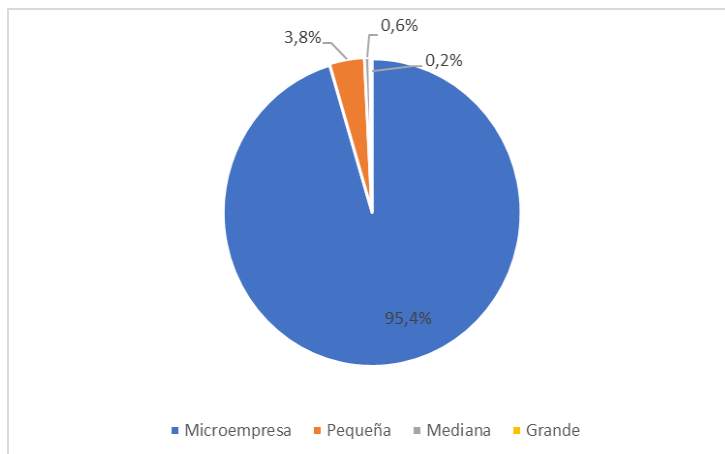
En este análisis comparativo se hace evidente la importancia del gasto público en la estrategia de crecimiento económico. Como parte de la política económica del gobierno se inyectaron ingentes cantidades de dinero en la economía ecuatoriana a través del gasto público con el fin de lograr el crecimiento económico pretendido. En el discurso oficial, este crecimiento dinamizaría la economía logrando un efecto sostenido y de largo plazo que sería aprovechado por la sociedad en su conjunto, especialmente por el sector empresarial privado. Este crecimiento económico brindaría las condiciones de impulso necesarias para catalizar el crecimiento de los sectores productivos privados y estatales, por lo que era necesaria su priorización a toda costa.

Cabe mencionar que tras la caída de los precios del petróleo (inflexiones observadas principalmente en los años 2015 y 2016) el gasto del gobierno se desaceleró, recuperándose de modo posterior a través de deuda garantizada con preventiva petrolera como fuente de financiamiento. Siempre con la finalidad de sostener el crecimiento económico en términos del PIB.

2.6. Las Mipymes en el Ecuador: análisis descriptivo

Las micro, pequeñas y medianas empresas en el Ecuador conforman la porción más grande de la estructura económica del Ecuador, es por eso, que esta investigación tiene como objetivo analizar la información al 2017 de estas empresas. Su situación actual, su nivel de activos, nivel de ventas, participación en la economía y demás información que sirva de base para la discusión académica posterior.

Gráfico 4. Empresas ecuatorianas por tamaño



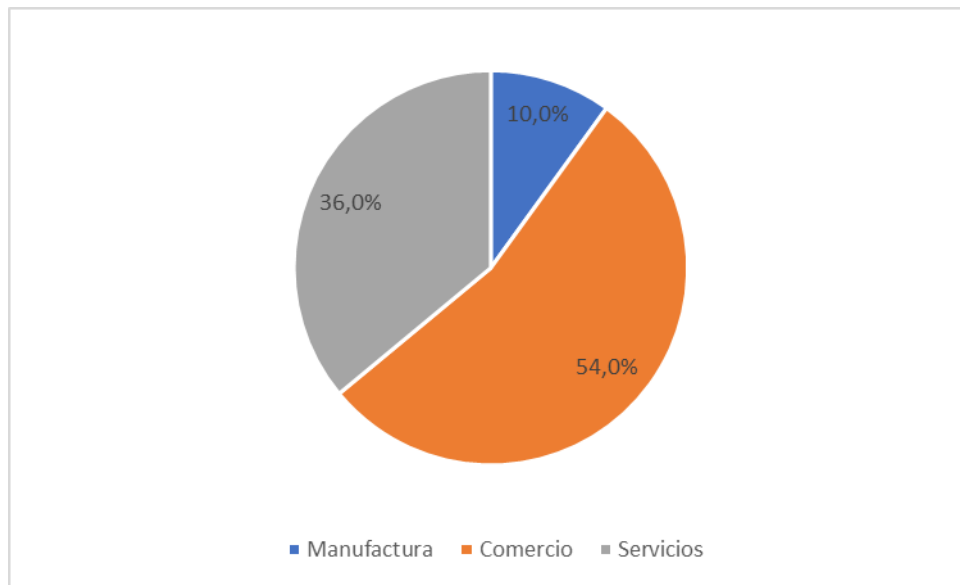
Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador

Cómo ya se ha demostrado la participación de las micro, pequeña y mediana empresa corresponden el 99% de la estructura económica del Ecuador. Al 2017 las microempresas corresponden al 95.4%, mientras que las pequeñas empresas corresponden únicamente al 3.8% del total de las empresas. Cabe resaltar que estos datos corresponden a la información contenida en el repositorio digital de la Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador que es proporcionada por las mismas compañías a través de formularios digitales que son actualizados con información anual.

Las empresas medianas y grandes corresponden el 0.6% y el 0.2% respectivamente, esta estructura empresarial es muy común en economías en desarrollo, es por eso, que se necesitan políticas de fomento para que las Mipymes sean sustentables en el tiempo.

En el Gráfico 5 se puede observar la participación o la composición de las Micro, Pequeña y Mediana empresa según el sector que atiende.

Gráfico 5. Mipymes, porcentaje de participación por sectores

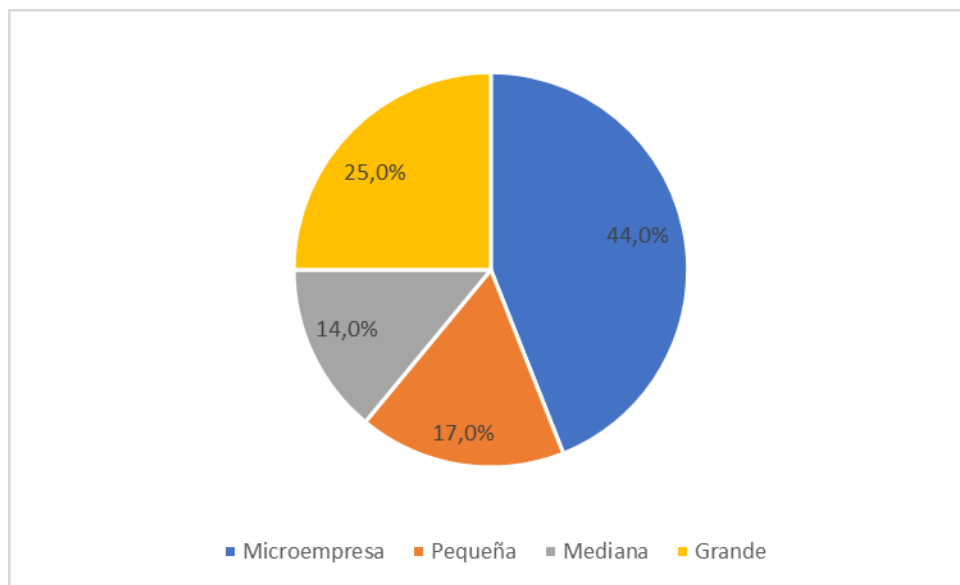


Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador

Las Mipymes concentran sus labores en el sector Comercio, más de la mitad de estas empresas se dedican a esta actividad, en segundo lugar están las que se dedican al sector servicios y por último, el sector manufacturero con apenas el 10% de participación. Siendo este uno de los sectores de mayor generación de empleo y valor agregado es necesario observar detenidamente este apartado.

En el gráfico 6 se muestra la importancia que tienen las Mipymes en el aporte a la generación de empleo en la economía ecuatoriana. Se espera que la participación de generación de empleo de las micro, pequeñas y medianas empresas sea alta por la cantidad de Mipymes que hay en el país.

Gráfico 6. Mipymes, porcentaje de aporte en la generación de empleo



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador

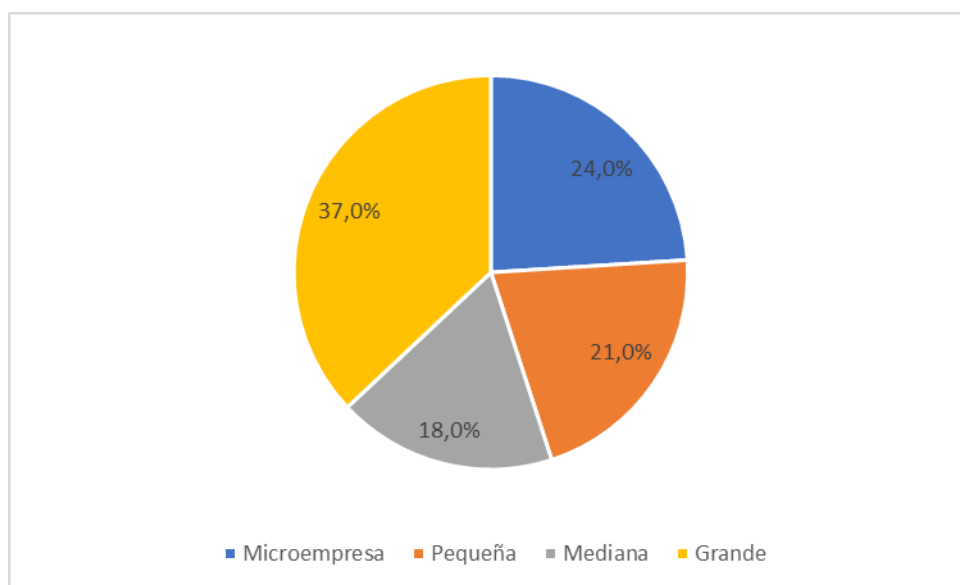
En el gráfico 6 se observa que el tipo de empresa con mayor aporte al empleo en el Ecuador es la Microempresa, aunque si se hace un comparativo basado en el PIB per capita, esta cifra no resultará significativa. En términos generales la microempresa es un gran aporte a la generación de empleo en el País.

El segundo tipo de empresa que genera más aporte al empleo en el País es la empresa Grande con un 25%, este porcentaje es considerable debido a la representatividad de este tipo de empresa dentro del conglomerado económico, debido a sus altos niveles de activos, ventas y producción son los mayores generadores de empleo después de la microempresa, consideración que debe ser tomada en cuenta para seguir fortaleciendo este tipo de compañías.

La pequeña empresa aporta con el 17% del empleo en el Ecuador y la mediana con el 14%, estos porcentajes son considerables si se comparan con la microempresa, debido a que la cantidad de pequeñas y medianas empresas son del 4.2% del total de las empresas en el país y juntas aportan con el 31% del empleo.

El Gráfico 7 presenta el porcentaje por nivel de ingresos que tiene cada tipo de empresa en el país, de esta manera se evidencia cuáles son las empresas que tienen un ingreso fuerte dentro de la economía ecuatoriana.

Gráfico 7. Mipymes y Grandes, por aportación de ingresos.



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.

El gráfico anterior muestra el porcentaje de participación en las ventas dentro de la economía de estas empresas, como se espera, el mayor volumen de ventas es promovido por las grandes empresas con un 37% debido a la capacidad que tienen de producción.

El segundo tipo de empresa que mantiene un alto porcentaje de ingresos son las microempresas con un 24%, esto se entiende obviamente por la participación de mercado que tienen; la pequeña empresa mantiene un porcentaje del 21% y la mediana con un 18% de participación de ingresos. Cabe señalar la mixtura que existe en la configuración de este tipo de empresas: si bien son las empresas de menor tamaño y abarcan, en gran proporción actividades de tipo artesanal también incluye la prestación de servicios profesionales específicos para los que se constituyen empresas de volumen de venta mayor que el promedio del primer grupo.

Este escenario muestra como las microempresas tienen una fuerte participación dentro del mercado no solo en porcentaje de mercado, sino que tienen un alto impacto en el sector del comercio y servicios como lo muestra el Gráfico 5, esto demuestra la orientación de este tipo de empresas en la economía ecuatoriana.

En resumen, las micro, pequeñas y medianas empresas tienen un papel fundamental dentro de la economía ecuatoriana y realizar un análisis más profundo sobre su comportamiento en el tiempo es necesario para entender su evolución y viabilizar políticas que permitan que este tipo de empresas entren a una etapa de maduración productiva y sean sostenibles en el tiempo.

2.7. Evolución de las Mipymes periodo 2010 – 2017

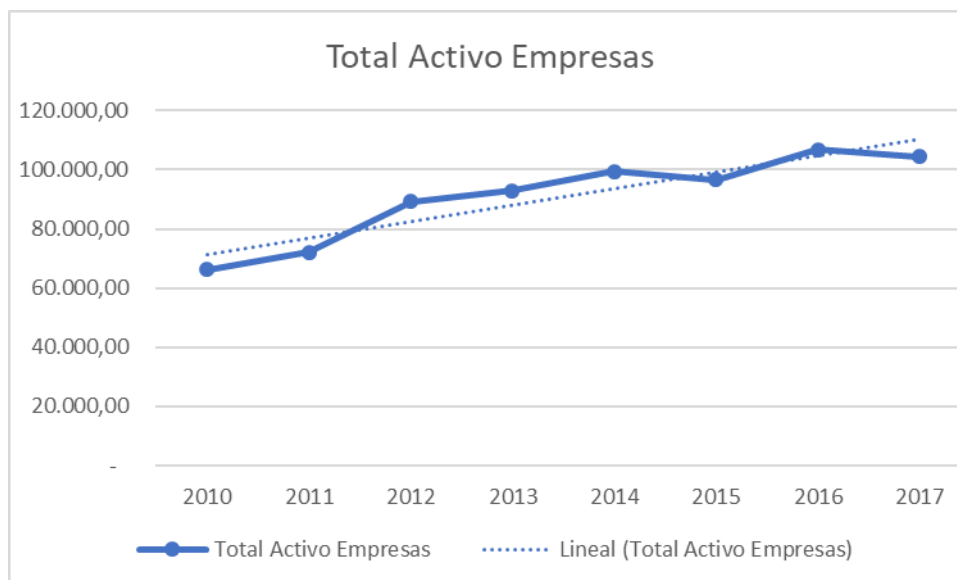
A continuación se analizará el comportamiento de las micros, pequeñas, medianas empresas en el Ecuador en el periodo 2010 – 2017. De manera paralela también se analizará el comportamiento de las grandes empresas como punto referencial en el análisis y con el objetivo de totalizar el comportamiento del parque empresarial. En la primera parte de este ítem se verá el comportamiento en millones de dólares de los activos y ventas de las empresas por su tamaño, para luego realizar un análisis comparativo entre las gráficas de comportamiento del crecimiento económico en términos del Producto Interno Bruto versus los niveles de acumulación de activos para los segmentos empresariales según su envergadura.

Tabla 7. Activos totales de las empresas por su tamaño. 2010 - 2017. (En millones de dólares)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
GRANDE	47.252	52.075	59.917	63.687	70.177	42.472	76.318	78.103
MEDIANA	8.612	9.727	12.909	14.090	13.172	17.733	14.842	15.572
PEQUEÑA	5.508	5.830	9.197	9.464	8.362	15.858	10.258	8.462
MICROEMPRESA	4.831	4.489	7.241	5.623	7.656	20.489	5.298	2.341
TOTAL	66.203	72.121	89.264	92.864	99.366	96.552	106.716	104.477

Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador
Elaboración Propia

Gráfico 8. Evolución de los niveles de activo en el periodo 2010 – 2017 para la totalidad del parque empresarial ecuatoriano (En millones de dólares)



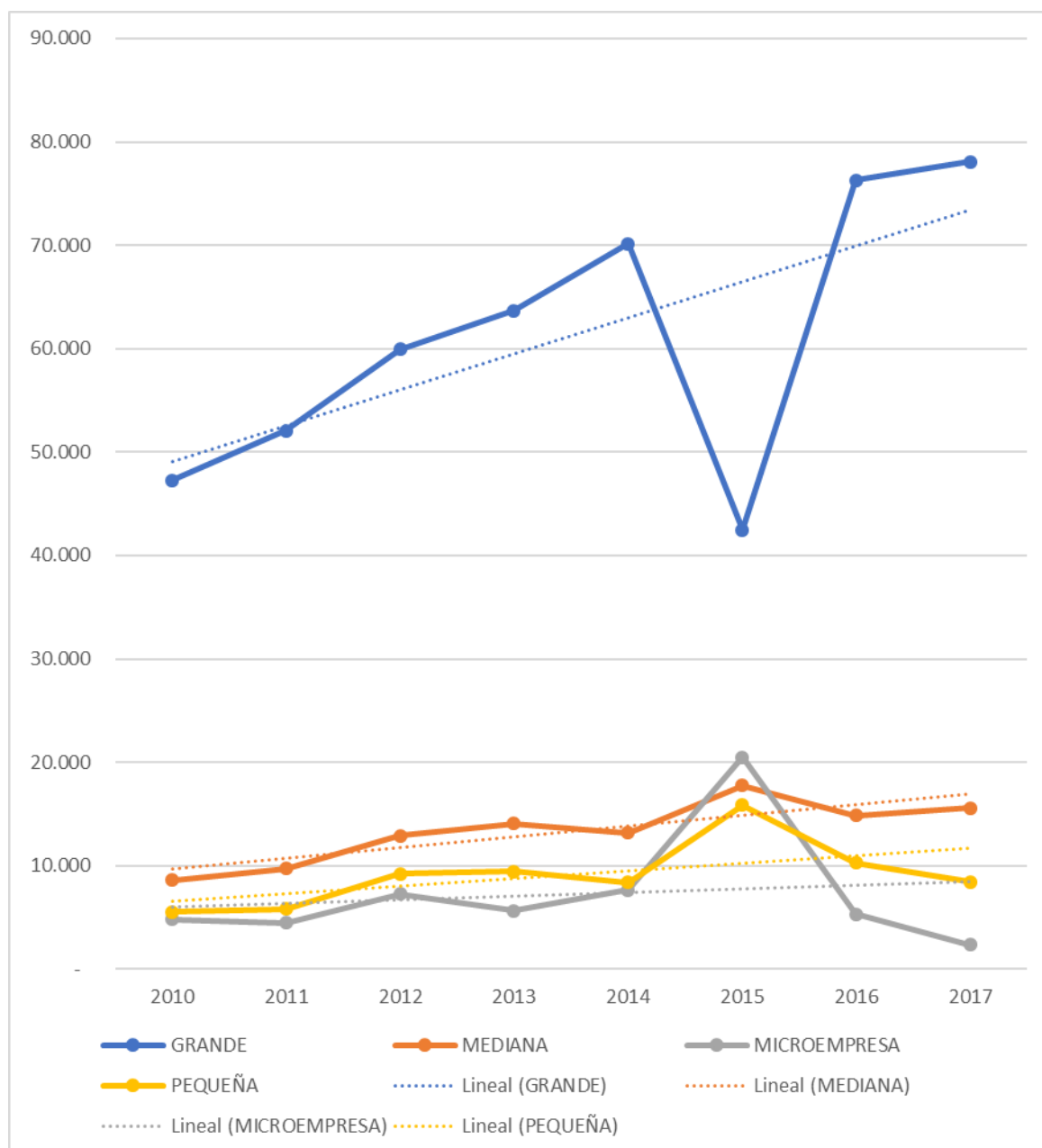
Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.
Elaboración propia

En el periodo mencionado la economía ecuatoriana a nivel de Mipymes y grandes empresas alcanzó niveles de activos importantes y tuvieron una tendencia creciente desde el 2007 cuando el total de activos de las empresas llegaban a un total de 66,2 mil millones de dólares aumentando considerablemente en 11 años a un total de activos de 104.47 mil millones de dólares.

Como se ha mencionado anteriormente los activos son los recursos que acumula la empresa, sobre los cuales ejerce control y de los que espera obtener beneficios económicos en el futuro. En ese sentido este dato aglomerado muestra los recursos que el entramado empresarial ha logrado acumular para el ejercicio de su actividad. Los activos incluyen recursos líquidos, como el efectivo, instrumentos financieros e inventarios, y no tan líquidos, como los activos fijos y otros de largo plazo. En ese sentido el activo que una compañía acumula, en este caso el parque empresarial, es la capacidad líquida e instalada para que ésta cumpla su actividad en el tiempo.

Este incremento analizado de manera global presupone un crecimiento constante de la economía. Pero al realizar un análisis por segmento de acuerdo al tamaño de las empresas se observa que las empresas grandes evolucionan con una tendencia más acelerada que las Mipymes.

Gráfico 9. Evolución del activo en el periodo 2010 - 2017 (En millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.
Elaboración propia

En el Gráfico 9 se observa que el nivel de activos crece con una tendencia positiva en el periodo 2010 – 2017 tanto para las Mipymes como para las grandes empresas. Sin embargo, la observación preliminar permite presuponer que las grandes empresas tienen una mayor capacidad de acumulación de activos en el tiempo que las micro, pequeñas y medianas.

En el 2015 se observa una situación particular en la data. Existe una evolución negativa en la acumulación de activos para las grandes empresas y una evolución positiva, significativamente mayor al promedio, para las Mipymes. En el segmento de las grandes empresas esta situación se explica por la caída de los precios del petróleo, importante componente del PIB nacional y fuente de ingreso del estado que permite el gasto público, en los años 2015 y 2016. Los precios internacionales del crudo WTI se situaron en los históricos US\$49.51 (2015) y US\$26.5 (2016) por barril mermando significativamente los ingresos petroleros del estado y afectando la economía ecuatoriana en general por la dependencia estructural del sector privado a los petrodólares. Cabe mencionar que una gran porción de las grandes empresas son proveedores del estado, quienes se benefician, o resultan afectados, directamente por el alza o caída de los precios del petróleo.

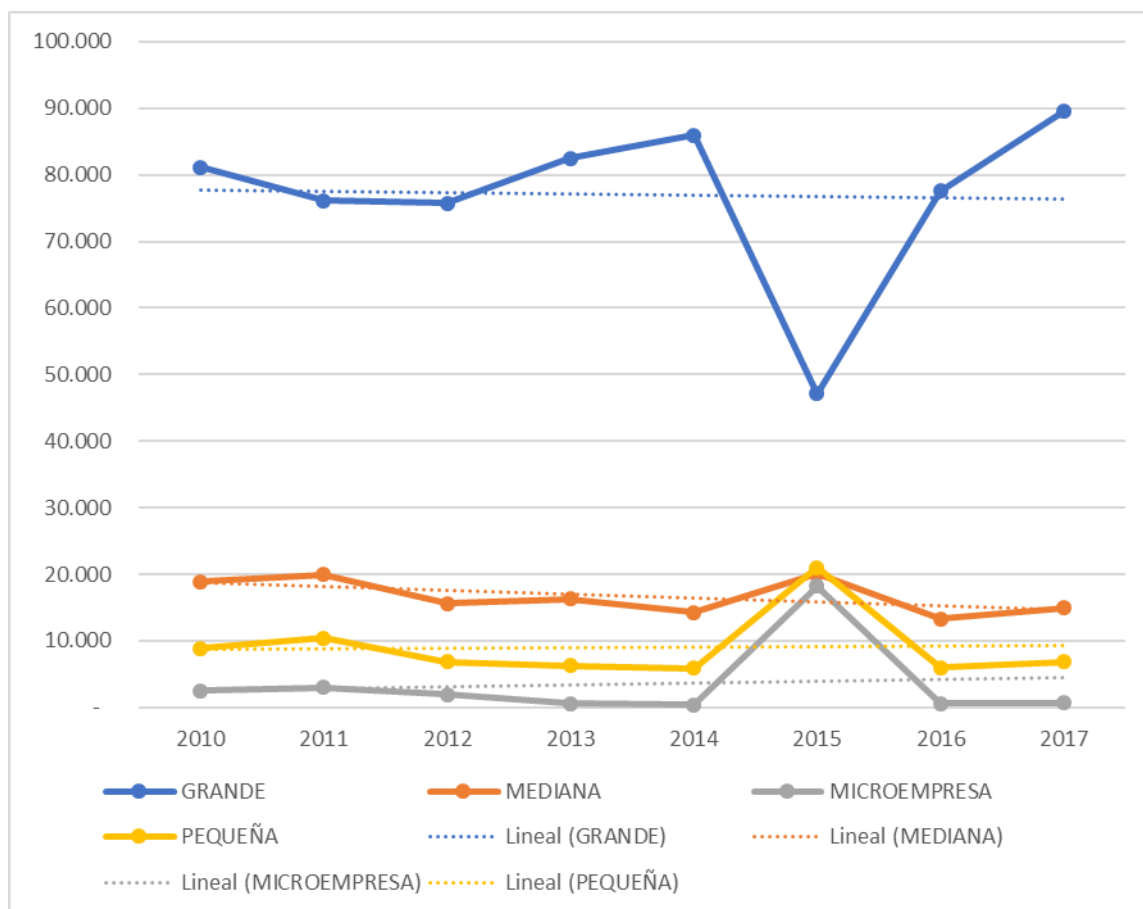
Esta caída de los precios del petróleo ralentizó tanto el gasto público como el crecimiento económico, ver Tabla 5, afectando los niveles de ventas de las empresas en general, como puede observarse en la Tabla 7 y gráfico 10 siguientes.

Tabla 8. Ventas totales de las empresas por su tamaño. 2010 - 2017. (En millones de dólares)

	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
GRANDE	81.192	76.131	75.786	82.478	85.917	47.129	77.609	89.561
MEDIANA	18.868	19.989	15.666	16.300	14.312	20.025	13.326	14.996
MICROEMPRESA	2.502	2.982	1.907	559	431	18.270	555	695
PEQUEÑA	8.854	10.403	6.810	6.325	5.893	20.994	5.986	6.853
TOTAL	111.416	109.506	100.170	105.662	106.553	106.418	97.478	112.105

Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador
Elaboración Propia

Gráfico 10. Evolución de las ventas en el periodo 2010 - 2017 (En millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.
Elaboración propia

Dado que una porción importante del activo de una compañía son los activos corrientes, es decir, aquellos que pueden hacerse líquidos en el corto plazo, y estos son alimentados principalmente por las ventas del periodo actual (efectivo, equivalente de efectivo y cuentas por cobrar) y la expectativa de venta del siguiente periodo (inventarios), es natural observar una caída de los niveles de activo como consecuencia de la disminución de ventas actuales y del panorama incierto del periodo siguiente por la tendencia a la baja del precio del petróleo en el año 2016.

Para el segmento de los Mipymes, esta situación generó un incremento de ventas, y un incremento consecuente de los niveles de activo, debido a la necesidad que tuvieron los

privados y el estado de disminuir sus costos buscando microempresas para sustituir a sus proveedores regulares con otros que ofrecieran precios menores. Cabe recalcar nuevamente que en el rubro de las micro y pequeñas empresas no solo se encuentran los oferentes artesanales sino también servicios especializados brindados por profesionales a través de microempresas.

Voy a poner un ejemplo para aclarar esta situación. La empresa A, estatal y parte del segmento eléctrico, acostumbra contratar a una auditora multinacional domiciliada en el país para el servicio de auditoría estatutaria. Ante el evento de la disminución de ventas, debido a la caída de los precios del petróleo y a la falta de circulante en el mercado, la empresa A asume la decisión estratégica de disminuir costos y para esto decide contratar a un auditor local, siendo este un ex socio de la firma auditora recurrente y que ahora maneja su propia firma de auditoría con precios significativamente menores a los del proveedor original. Para lo que atañe a este estudio las ventas que antes realizaba una empresa grande ahora ha sido capturada por una empresa, lo más probable, micro o pequeña.

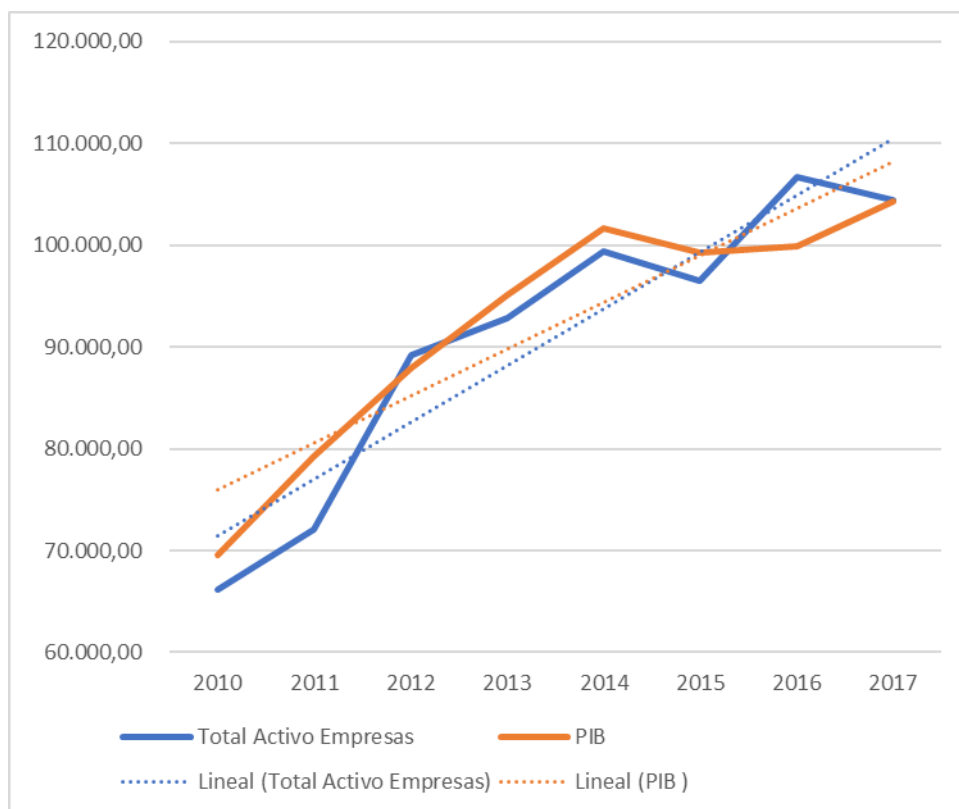
Este tipo de situaciones de manera agregada son las que explican el comportamiento inusual de las tendencias en el año 2015. La estrategia gubernamental, como se puede observar en la Tabla 5, fue mantener de manera invariable el gasto corriente a través de préstamos garantizados con prevented petrolera, decisión que ha sido criticada fuertemente por varios sectores del país. En los años subsiguientes el precio del petróleo se recuperó a US\$52.51 (2016) y US\$69.78 (2017) recuperándose los niveles de PIB y de gasto público.

A continuación se revisarán comparativamente las tendencias del crecimiento económico y de los niveles agregados de activo para las Mipymes y las grandes empresas. Estos comparativos buscan analizar la relación entre el crecimiento económico y los niveles de activo del parque empresarial ecuatoriano. Se debe tener en cuenta que los

niveles de activo reflejan financieramente el crecimiento real de las empresas o su capacidad de crecimiento en el mediano y largo plazo. En un periodo de crecimiento económico es natural el incremento de los ingresos, pero esto no es un indicador de crecimiento sostenible dado que la utilidad generada por dicho crecimiento podría no ser asimilada por las organizaciones como una mayor capacidad de producción, como sería el caso de una reinversión en activos fijos, o de mayor músculo financiero, como sería el caso de un incremento de los activos de mayor liquidez.

Es posible que la utilidad extraordinaria generada por el mayor circulante presente en la economía durante un periodo de crecimiento económico sea repartido vía dividendos a los accionistas. Este proceso, el de repartición de dividendos, se encuentra normado bajo políticas estandarizadas en las compañías de mayor envergadura considerando, incluso por reglamento, niveles mínimos de reinversión para los resultados del periodo. Es necesario tener en cuenta que el mismo proceso no cuenta con reglamentación formal en las compañías Mipymes por lo que la disposición/reinversión de las utilidades queda a discreción de el/los accionistas, que tiende a ser una sola persona en la medida en que la envergadura de la compañía disminuye.

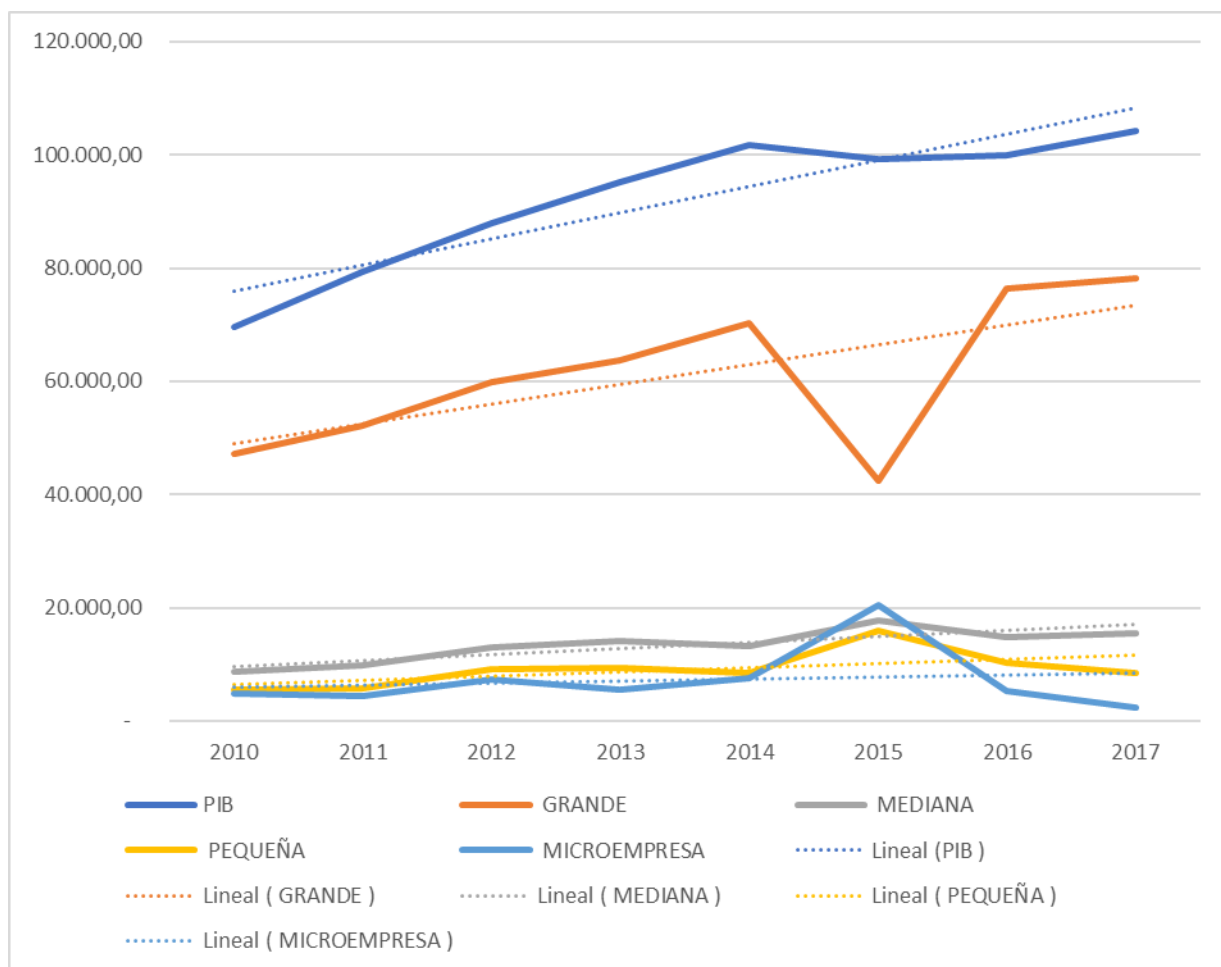
Gráfico 11. Análisis comparativo del crecimiento del PIB versus el crecimiento de los niveles de activo en todas las empresas del Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.
 Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
 Elaboración propia

En el gráfico 11 se puede observar la relación entre el crecimiento económico en términos del PIB y la evolución de los niveles de activo para el agregado del parque empresarial ecuatoriano. El comportamiento de ambos muestra una tendencia positiva con magnitudes similares en el periodo estudiado. Esto podría, por si solo, llevar a cualquier investigador a interpretar que las empresas, en su conjunto, hubieran sido capaces de convertir en activos el crecimiento económico del periodo. Por eso es necesario desagregar los niveles de activo por segmento de empresas según su tamaño.

Gráfico 12. Análisis comparativo del crecimiento del PIB versus el crecimiento de los niveles de activo por segmento de empresa según su tamaño en el Ecuador durante el periodo 2010-2017 (En millones de dólares)



Fuente: Superintendencia de Compañías, Seguros y Reaseguros del Ecuador.
 Datos del Banco Central del Ecuador, indicadores económicos
 Elaboración propia

En el gráfico 12 se puede observar como la tendencia de acumulación de activos en las Mipymes (Micro, pequeña y mediana empresa) tiene un comportamiento menos pronunciado que el del crecimiento económico, resultando también observable la similar tendencia de las grandes empresas con los indicadores macroeconómicos del Producto Interno Bruto.

Esta observación podría llevar a intuir de manera preliminar que, de acuerdo a la fisonomía organizacional y de capital, las empresas podrían tener diferentes predisposiciones a la transformación de los flujos provenientes del entorno económico en bienes de capital. Aquí cabe la pregunta: ¿Todas las empresas son capaces de transformar

los flujos provenientes del entorno económico en bienes de capital al mismo ritmo? ¿Es estadísticamente significativo hacer una diferenciación entre los segmentos empresariales según su tamaño? ¿El crecimiento económico del periodo puede ser asimilado por diferentes estructuras financieras y de gobierno a la misma cadencia?

Estas son las preguntas que serán respondidas en el siguiente capítulo a través de un sistema de regresión simple basado en los niveles agregados históricos de ingreso y activo para las compañías según su tamaño en el Ecuador para el periodo 2010-2017.

Capítulo 3. Análisis de resultados

3.1. Resultados de la modelación

A continuación se mostrarán los resultados de las regresiones lineales aplicadas para cada uno de los modelos estadísticos descritos en el sub capítulo 2.1. y sus resultados. Los datos de Activos y Ventas se detallan en miles de dólares, consideración necesaria para la interpretación de cada modelo.

Esta investigación se centra en un análisis descriptivo por lo tanto, el análisis de los modelos que se enfocará principalmente en el R Cuadrado (R squared) y en los coeficientes de las variables para entender si existe o no una correlación entre las variables estudiadas que permita alcanzar los objetivos propuestos.

Relación entre los niveles de activo y el total anual de ventas de las compañías por tamaño durante el periodo 2010-2017

Tabla 9. Estimación de los modelos de regresión lineal de activos y ventas por tamaño de empresas 2010 - 2017.

	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4	Modelo 5
β_0 (intercept)	288,7	287.1	1.563	9.412	64,58
β_1 (ventas)	349,9	0,03603	0,03611	0,5926	0,5876
β_2 (1 = gde; 0 = mipymes)ventas)	-	-	-	-	9.621
Pr(> t <): β_0	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	0,00922
Pr(> t <): β_1	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16	< 2e-16
Pr(> t <): β_2	-	-	-	-	< 2e-16
R squared	0,06795	0.07615	0,04392	0,4968	0,5487

Elaboración propia

En el Modelo 1, que describe la relación de los activos en función de las ventas de las Microempresas se constata la presencia de una correlación positiva entre ambas variables,

es decir, que existe una relación positiva entre el crecimiento de las ventas y la acumulación de activos de las mismas.

Al revisar el R cuadrado del modelo 1 es posible observar que apenas alcanza el 0.0679 es decir que dicha modelación explica apenas en un 6.7% la relación entre estas variables, por lo tanto, se puede inferir que la creación de activos en una microempresa se explica en un 93.3% por otros factores que no son el incremento de las ventas sino algún otro factores descritos durante este estudio en relación a su estructura, modo de gobierno y expectativas futuras. La relevancia de estos factores permiten concluir que la creación de activos en la microempresa es poco sensible al incremento de las ventas, es decir, que si el estado, en su política económica, quiere apuntar a una mayor capitalización, crecimiento sostenido en el largo plazo y reinversión de ingresos extraordinarios en este segmento debe apuntar a estrategias integrales que motiven dicho comportamiento.

En la estimación del Modelo 2, donde se toman los datos de las pequeñas empresas, se puede constatar que la correlación sigue siendo positiva de los Activos en función de las Ventas de este tipo de empresas, es decir, que efectivamente el incremento de las ventas influye en la acumulación de activos de este segmento. Y aunque el R Cuadrado aumente a un 7.6%, sigue siendo bajo para poder explicar que la acumulación de activos está relacionado directamente con las ventas, solo demuestra que existen otras variables que en un 92.4% explican la acumulación de activos en las pequeñas empresas.

Cabe hacer un alto y recordar lo que anteriormente se ha señalado sobre los segmentos de menor tamaño, micro y pequeña empresa, en cuanto a la nacionalidad de sus accionistas y la localización de sus operaciones. En forma mayoritaria son empresas de accionistas locales y cuyas operaciones se encuentran circunscritas al territorio nacional. Este dato es sumamente importante para la evaluación de aciertos y errores en cuanto a política

económica, ya que es posible inferir de los resultados obtenidos que el sector micro y pequeño no ha sido capaz, en términos significativos, de asimilar en su estructura el crecimiento económico siendo la red empresarial local a la que se le han escapado estos beneficios.

La tercera modelación donde se toman los datos de las Medianas empresas, muestra que el comportamiento de los estimadores betas sigue siendo positivo, es decir, que hay una relación positiva de crecimiento entre activos en función de sus ventas a pesar de que este incremento sea de 30 dólares por cada mil dólares de aumento de ventas. Mientras que existe un crecimiento independiente que no corresponde a las ventas cuyo indicador demuestra que las Medianas empresas aumentan sus activos en 1.5 millones de dólares por la inercia del mercado.

Este Modelo 3 tiene un R Cuadrado de 0.043 es decir que el modelo apenas explica un 4.3% la correlación entre las ventas y los activos, por ende, el crecimiento de los activos se debe a otros factores y no a las ventas solamente. Elocuente resultado que muestra que, aún en este segmento, la acumulación de activos se explica por los factores que se han venido mencionando con anterioridad.

En el Modelo 4 donde la muestra recoge datos de las Empresas Grandes los resultados son con mucho más claros y explícitos que los modelos anteriores. La correlación entre los factores son positivos, por lo tanto, este modelo describe y existe evidencia estadística fuerte para decir que por cada 1.000 dólares de ventas que tenga esta empresa, los activos crecen en 590 dólares.

Se observa también que el R Cuadrado del Modelo 4 es de 0.4968 es decir que esta modelación se vuelve mucho más explicativa que las anteriores ya que entre la relación Activos / Ventas este modelo explica en un 49.6% su relación. Es decir, que en el

segmento de los grandes empresas resulta significativo el incremento de las ventas para la acumulación de activos, sin mencionar que el valor constante de incremento de activos por la inercia de la economía es de 9.4 millones de dólares.

Estos resultados permiten inferir que las empresas grandes son mucho más capaces, dada su estructura financiera, modo de gobierno y expectativas futuras, de asimilar el incremento de ventas que la política fiscal expansiva en cuanto al gasto público desencadena en la economía ecuatoriana. Es significativo, y digno de mención, el tipo de estructura accionaria que estas empresas tienen, como se ha mencionado anteriormente. Este tipo de empresas son, en su mayoría, de capital extranjero o de capital local con gran flujo de divisas al exterior sea a través de pago de dividendos o relacionamientos con empresas relacionadas domiciliadas en paraísos fiscales. Por lo tanto, es muy probable que el beneficio que se genera en este segmento, y que su estructura permite asimilar, termine abandonando el territorio nacional y la dinámica económica del país.

Para la estimación del Modelo 5 se agregó una variable dummie donde se dio el valor de 1 a las Grandes Empresas y se agrupó a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en una sola variable con el valor de 0. Este modelo busca explicar de forma general la relación entre las variables estudiadas.

Según los resultados de esta modelación el Intercepto tiene una variación negativa es decir que a nivel general las ventas no aumentan los activos, pero esto puede tener otras explicaciones que no se trataran aquí. Por otro lado, el Beta 1 muestra que existe una relación positiva entre el incremento de ventas y los activos de todas las empresas mientras que el Beta 2 (variable dummie) indica que por cada 1,000 dólares de aumento de ventas, las grandes empresas aumentan sus activos en 9.62 millones de dólares.

El R Cuadrado de este modelo 5 es de 0.5487 por lo que la explicación de la correlación entre el aumento de activos en función de las ventas es de un 54.8%.

Por lo tanto, se entiende que las estimaciones permiten ver que un aumento de las ventas en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas no necesariamente ayudan al aumento de los activos en forma general, mientras que las empresas grandes si son capaces de asimilar este incremento en acumulación de activos.

Esta investigación responde a la necesidad de conocer el comportamiento de las Mipymes dentro de un mercado altamente competitivo, y sus estados de madurez, es evidente que la relación de los Activos en general no permite una explicación completa del comportamiento de las mismas, pero sienta las bases para explicaciones posteriores dentro de la discusión académica y financiera de este sector. Para futuras investigaciones será necesario contar con un desagregado de los activos para conocer el comportamiento de las empresas y el destino que tienen los ingresos por ventas.

3.2. Discusión

Los resultados obtenidos sustentan que la acumulación bienes de capital (activos) en el segmento Micro, Pequeño y Mediano empresarial no mantiene una estrecha relación con el nivel de ingresos en determinado periodo, a la vez que para las grandes empresas si establecen una relación de mayor influencia relativa. Mientras que para las Mipymes no es posible inferir que su mecanismo de formación de capital fijo responde mayormente a los niveles de ingreso, para las grandes empresas el nivel de ingresos explica de manera más ajustada la acumulación de activos. Para las Mipymes será necesario considerar otros factores como los catalizadores de dicha acumulación. Estos factores transitan en el espectro de la estructura y necesidades financieras, forma de gobierno y expectativas futuras de quienes ejerzan la propiedad de las compañías del rubro.

Este análisis se contextualiza en un periodo de crecimiento económico (2010-2007) en el que los niveles del Producto Interno Bruto se incrementaron de manera significativa en un 49.95% (de US\$69.555 en el 2010 a US\$104.295 en el 2017). Este crecimiento económico, acompañado de la evolución de las demás variables macroeconómicas descritas y analizadas en el apartado 5 del segundo capítulo, y convertido en objetivo del gobierno durante el periodo de estudio desde su política fiscal, establece la expectativa y argumento del discurso político: El incremento del PIB, per se, es fuerza suficiente para el crecimiento económico y este crecimiento, también por su misma dinámica, es capaz de impulsar la economía ecuatoriana beneficiando a todos los sectores públicos y privados.

El análisis de los resultados obtenidos muestra que, aun cuando en el periodo es posible constatar un crecimiento económico, éste no necesariamente permea todas las capas del entramado empresarial. La disposición al crecimiento (en términos de la acumulación de bienes de capital) de las Micro, Pequeña y Mediana obedece a otros factores y no solo al incremento de los ingresos anuales que el crecimiento del Producto Interno Bruto conlleva.

En el análisis efectuado se constata que, dada la disposición estructural para la acumulación de activos de las Mipymes y las grandes empresas, son éstas últimas las más idóneas para capturar el crecimiento de la economía a través de sus ingresos anuales y transformarlo en crecimiento sostenido que permita mejorar su posición financiera en el largo plazo. Dada la disposición anteriormente descrita las Mipymes no son capaces, por si mismas, de dicha transformación.

Los indicadores sociales como el PIB per cápita o el coeficiente de Gini, analizados en el apartado 5 del segundo capítulo, dan una perspectiva de la distribución del crecimiento económico en términos de la población, pero al analizar este crecimiento económico en términos de su distribución sobre los entes productivos se obtiene una nueva clave de

interpretación para la eficiencia en la distribución de la riqueza: ¿el crecimiento económico per se es capaz de movilizar los factores productivos generando desarrollo sostenido en el largo plazo, es decir a través de la acumulación de activos del sector empresarial? Los resultados obtenidos muestran que si bien podría tener cierta incidencia en el crecimiento de los grupos transnacionales, no resulta de mayor incidencia en el segmento Mipyme, de perfil principalmente local.

Conclusiones

Respecto al primer objetivo específico de esta investigación, “fundamentar los aspectos teóricos sobre el desempeño de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas dentro de una economía en un periodo de crecimiento” se puede concluir que el papel que juegan las Mipymes en una economía en desarrollo resulta significativo dada su capacidad de generación de empleo, atención al mercado interno y participación en el ingreso nacional. En el Ecuador, las Mipymes, son las mayores generadoras de empleo (75%) y sustentan el mayor porcentaje de participación del ingreso nacional (63%). Considerando la estructura de este segmento son, en su mayoría, de capital local y centran sus operaciones dentro del territorio nacional, lo que las vuelve imprescindibles para cualquier plan de política fiscal que busque generar beneficios para el país. En cuanto al análisis financiero de las Mipymes, la teoría financiera propone valorar la capacidad de acumulación de bienes de capital que éstas tienen, especialmente en periodos de crecimiento económico, con el fin de apuntalar una vía eficaz desde la política fiscal que incluya sus estructuras de manera oportuna.

En lo que concierne al segundo objetivo, “analizar la situación económica del Ecuador en el periodo 2010-2017, la evolución de sus indicadores macroeconómicos y de los indicadores financieros de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en forma agregada” se ha logrado constatar que durante el periodo de estudio (2010-2017) el Ecuador vivió un lapso de crecimiento económico evidenciado en el incremento del PIB en un 49,9% desde el año 2010 hasta el 2017. Este crecimiento fue impulsado desde el Gobierno Central a través del Gasto Público (incremento de 53.75% en el mismo periodo) con el objetivo de movilizar la economía en su conjunto emulando los efectos de una suerte de neo teoría del rebalse que activaría, de manera prioritaria, el sector de la micro y pequeña empresa en el país. En cuanto al comportamiento del segmento de las Mipymes durante este periodo de

crecimiento económico (2010-2017) ha sido posible constatar un crecimiento en los niveles de activo, en forma agregada, de un 39.17%, mientras que para el sector de las grandes empresas este crecimiento fue de 65.29%.

En referencia a al tercer objetivo de la presente investigación, “valorar el desempeño financiero de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a partir de los indicadores agregados evaluados” y como conclusión total de este análisis sobre la capacidad de las empresas de este segmento de transformar el crecimiento económico del entorno en reinversión como potenciación de los bienes de capital propios, se observa que las micro, pequeñas y medianas empresas (en su mayoría de estructura accionaria local) son menos aptas (dada su estructura financiera, forma de gobierno y expectativas futuras) para reinvertir los ingresos extraordinarios obtenidos en su operación a través de la acumulación de bienes de capital. Por el contrario, se ha constatado que son las empresas grandes (compañías transnacionales y/o complejos conglomerados locales) quienes se encuentran mejor dispuestas a capturar el crecimiento del entorno y transformarlo en recursos sostenidos para sus propias operaciones.

Recomendaciones

Como primera recomendación, y debido a la significativa relevancia estratégica que el sector de la Mipymes representa para el país, tanto por su disposición a la creación de empleos como por su participación en el ingreso nacional y atención en el mercado interno, éste debería ser considerado como tal y su desarrollo como uno de los objetivos clave en cualquier Plan de Desarrollo Nacional que se precie de buscar la eficacia en su implementación. El sector de las Mipymes debe ser sujeto principal de todo objetivo nacional y política económica que tenga como fin el desarrollo económico del Ecuador en el largo plazo y de forma sostenible en el tiempo. La acumulación de bienes de capital por parte de este segmento debería ser también otro derrotero claro para la elaboración de políticas específicas que busquen el crecimiento real de este sector, dado el significativo impacto que la maduración de este segmento significaría para la economía ecuatoriana en su conjunto.

Se recomienda también que la elaboración de políticas económicas por parte de los gobiernos de turno, sea cual fuere su tendencia, deben contar con estudios contrastados desde la realidad de los sujetos (en este caso las Mipymes, dada su relevancia) que actúen en el escenario donde las políticas públicas serán implementadas, un poco más allá del mero comparativo de cuentas nacionales a nivel macroeconómico. Los resultados obtenidos demuestran la poca, o nula, rigurosidad académica que el gobierno de turno durante el periodo estudiado aplicó, tanto para la dirección de su política económica, como para su discurso político. En el análisis efectuado se constata el crecimiento, en una mayor proporción, de las grandes empresas, en su mayoría de propiedad extranjera y/o de conglomerados locales, en desmedro de un menor, y aleatorio, crecimiento de las empresas mipymes, locales y de orientación interna. Es éste un llamado también a la academia, en

sus distintas formas representativas, a aportar en el debate previo a la implementación de políticas públicas con diversos estudios que permitan contrastar la realidad y permitan la interacción entre los conceptos micro y macroeconómicos.

Como recomendación final se apunta que, dada la disposición estructural de las Mipymes evidenciada en el análisis realizado hacia una menor aptitud en la creación de bienes de capital en comparación con las grandes empresas, es necesaria la implementación de planes de acción específicos desde el Gobierno Central, el Ministerio de Economía y a través de las distintas formas asociativas de empresarios, para lograr que dicho segmento se orienten al fortalecimiento de sus estructuras productivas y de capital a través de la reinversión de sus utilidades extraordinarias, mejorando sus formas de gobierno y/o estableciendo proyecciones financieras sobre sus expectativas futuras. Es crucial para el entramado de la sociedad el crecimiento de este segmento en beneficio del país. Este objetivo de crecimiento puede ser abordado desde dos orillas de trabajo: a) Incentivando, a través de beneficios tributarios, la reinversión de utilidades en el sector Mipyme con el fin de fortalecer su capacidad productiva y alcance de oferta; y b) Acortando las brechas existentes entre las Mipymes y el acceso a fuentes de financiamiento a través de planes específicos desde entes como la Corporación Financiera Nacional y similares. Las mejoras en el aparato productivo de las Mipymes y el crecimiento de su oferta, en términos cuantitativos y de calidad, bien podrían ser la base para el tan retrasado Plan de Industrialización y de sustitución de importaciones que en algún momento se intentó implementarse en el país.

Bibliografía

- Acosta, a. e. (2011). Coyuntura Económica Ecuador 2009. *Flacso* .
- Ávila, M. J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. Umbral Editorial.
- Cardozo, E., Velasquez, Y., & Rodríguez, M. C. (2012). El concepto y la clasificación de PYME en América Latina. *Global Conference on Business and Finance*. San José, Costa Rica.
- Comín, F., Díaz, D., & Revuelta, J. (2009). La relación entre el crecimiento económico y el gasto público en Argentina, Brasil, España y México durante el Siglo XX. *XVI Congreso de Economía Pública, Granada, 2009*. Granada.
- Correa, F., Leiva, V., & Stumpo, G. (2018). *Mipymes y heterogeneidad estructural*. Santiago: Comisión Económica para América Latina.
- Freidenberg, F. (2012). Ecuador 2011: Revolución Ciudadana, estabilidad presidencial y personalismo político. *Revista de Ciencia Política, Volumen 32*, 129 - 150.
- Gómez, M. W. (2004). Gasto público... ¿y crecimiento económico?: una reflexión sobre el gasto público en Colombia y sus efectos sobre el crecimiento económico. *Perfil de Coyuntura Económica*, 66 - 74.
- Hernandez, J. L. (2009). La composición del gasto público y el crecimiento económico. *Análisis Económico, No. 55, Vol. XXIV*, 78 - 102.
- IFRS, I. F. (2012). *International Accounting Standards Board, IASB*.
- Julien, P.-A. (1998). The state of the art is small business and entrepreneurship. *Ashgate*, 1-45.

- Martín-Mayoral, F. (2009). Estado y mercado en la historia de Ecuador: Desde los años 50 hasta el Gobierno de Rafael Correa. *Nueva Sociedad*, 120.
- Ron, A. R., & Sacoto, C. V. (2017). Las PYMES ecuatorianas: su impacto en el empleo como contribución del PIB PYMES al PIB total. *Espacios*, Vol. 38.
- Scarone, C. (2005). La innovación en la empresa: la orientación al mercado como factor de éxito en el proceso de innovación en producto. *Interdisciplinary Institute*.
- Storey, D. (1994). *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge.
- Tello, S. Y. (2014). Importancia de la micros, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo del país. *LEX No. 14, Año XII*, 201 - 217.
- Cardoso, E., Velasquez, Y., & Rodriguez, M. C. (de de 2012). El concepto y la Clasificación de PYME en America Latina. *Gobal Conference om Business and Finance*. San José, Costa Rica.
- Castillo Añazco, R., & Jácome Pérez, F. (2016). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Sitios/Pobreza_Multidimensional/assets/ipm-metodologia-oficial.pdf
- De Gregorio, J. (2007). *Macroeconomía, Teorías y Políticas*. Santiago de Chile: Pearson Education.
- Hidalgo A., R. (2002). Las pequeñas y medianas industrias en Ecuador. En CEPAL, *Las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe* (págs. 263-301). Mexico D.F.: Siglo XXI. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/1729>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2015). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Septiembre-2015/Presentacion_Empleo.pdf

López, E., & Belloni, P. (1 de diciembre de 2014). *Repositorio Digital FLACSO Ecuador*. Obtenido de <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/handle/10469/7041>

Medina, F. (2001). *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*. Santiago de Chile: CEPAL.

Pacheco Cortez, J. A. (19 de Marzo de 2019). *Repositorio Digital Universidad Católica de Santiago de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/12877>

Román Morales, A. F. (2014). *Análisis sobre la construcción política del movimiento Alianza País*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/10897>

Sanchez Galán, J. (2018). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/renta-pib-per-capita.html>

Servicio de Rentas Internas. (8 de Enero de 2018). *Portal Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/detalle-noticias?idnoticia=521>

Sevilla, A. (2018). *Econopedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inflacion.html>

Vanguardia, R. E. (1 de Febrero de 2018). *La Vanguardia*. Obtenido de <https://www.lavanguardia.com/politica/20180201/44452167524/datos-basicos-y-evolucion-politica-de-ecuador.html>